

Facilitadora:



Maria do Carmo Oliveira Carrasco – Idealizadora da área, segmento e terminologia Fonoaudiologia Empresarial. Consultora Empresarial e Instrutora de Treinamento em Comunicação Corporativa e Pessoal. *Personal Communication Trainer/Coach*. Consultora de Estilo, Imagem e Comunicação. Diretora de Comunicação Corporativa e Desenvolvimento Profissional do **COP Consultoria - Centro de Otimização Profissional**. Fonoaudióloga Empresarial e Corporativa. Especialista em Treinamento e Docência para Adultos/UMC (didática e prática do ensino superior). Mestre em Fonoaudiologia / Distúrbios da Comunicação pela PUC/SP. Autora dos livros e material didático com os seguintes temas: Fonoaudiologia Empresarial, Comunicação e Oratória, Comunicação Empresarial, Técnicas de Apresentação; Metodologia de Pesquisa Científica; Guia Como Falar Bem (Vol. 1 e 2) etc.

Conheça um pouco mais da História Profissional:
http://www.copconsultoria.com/a_empresa_2.html

Equipe Cop Consultoria

Datas: 13 de maio **Horário:** 19:00hs às 22:00hs

Local: Av. Engenheiro Luis Carlos Berrini, 550 – 4º Andar - Itaim Bibi - São Paulo

Investimento:

R\$ 550,00 (Quinhentos e cinquenta reais)

Forma de pagamento: Inscrição e confirmação: R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais) no Banco Itaú Ag. 2961 c/c 05153-5 Cop Centro de Otimização Profissional e envio de ficha de inscrição (anexo) e comprovante para o e-mail: financeiro@copconsultoria.com

Pagamento do curso (**R\$ 400,00**) por meio do **Pag Seguro Uol ou depósito**. **Confirmação de pagamento até dia 30/04**. **Acesse:** www.copconsultoria.com

Marketing Profissional e Pessoal para Fonoaudiólogos

Objetivos

Atender às crescentes exigências da área fonoaudiológica quanto ao novo conceito de capacitação profissional, no que diz respeito à gestão de negócios, visão empreendedora, comunicação empresarial. Fornecer subsídios teóricos e práticos e ferramenta estratégica para as relações com o cliente.

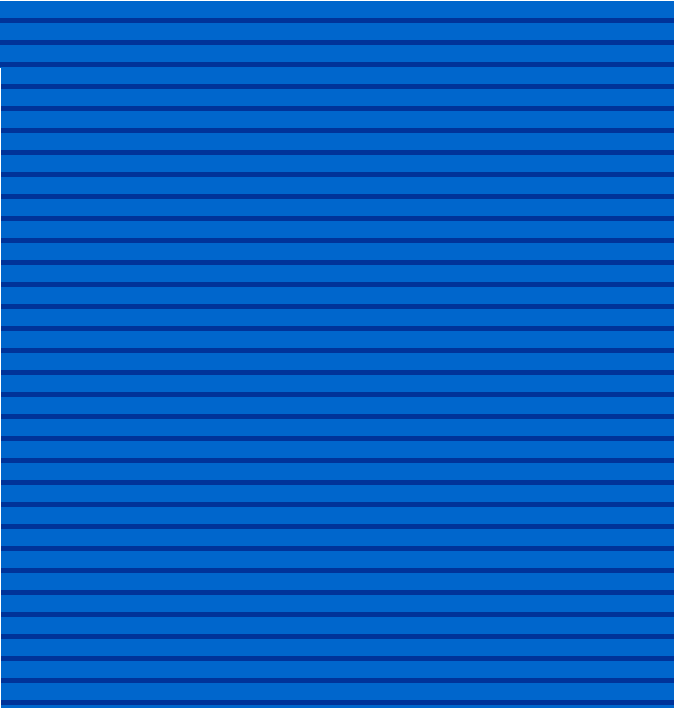
Programa

Profissional Fonoaudiólogo: habilidades e posturas;
Auto-conhecimento: visão empreendedora;
Fonoaudiologia Empresarial e Marketing: os segredos do sucesso;
Planejamento Estratégico, Administração e Gestão em Fonoaudiologia;
Passos para o sucesso: planejar, comandar, organizar, controlar, coordenar;
Técnicas de Vendas, Negociação e Marketing de Relacionamento;
Marketing Profissional e Pessoal em Fonoaudiologia:

- Posicionamento emocional;
- Comunicação interpessoal;
- Rede de relacionamento;
- Posicionamento visual;
- Empregabilidade;
- Como eu vendo a minha 'imagem'?
- Como eu vendo os meus produtos e serviços?
- Os '4Ps' do marketing em Fonoaudiologia
- Plano de Marketing: plano de ação

Atendimento ao Cliente;

- Relacionamento: empatia
- Atendimento diferencial

- 
- Tratamento pessoal e por telefone
 - Cliente interno e externo
 - Bases para negociação
 - Fidelização do cliente
 - Tipos de clientes

Inscrições e informações:

Cop Consultoria – Departamento de Desenvolvimento

(11) 3755 0371 / 9649 1096

e-mail: faleconosco@copconsultoria.com

VAGAS LIMITADAS!