

# EXCEL

F O R M A Ç Ã O



## Conversas digitais e produtivas

Como conduzir uma **visita virtual com um salão de Cabeleireiros**? Como motivar o interlocutor para se preparar para este momento? O que pode ser feito para tornar a **reunião interactiva**, focada no negócio, mas ao mesmo tempo "humanizada"? São estes os desafios que estamos a treinar com a **L'Oreal Professional**, nosso cliente de longa data. **Excelformação e L'Oreal**. Continuamos a crescer juntos!



## Positividade para a vida a para as vendas

Está em curso um programa com o nosso cliente **MZBI**, ligado à **positividade**, como forma de encarar a actividade comercial no contexto actual, onde o mais fácil é desanimar e desistir. **Ajudar os seus clientes para a retoma**, é a missão da equipa comercial da MZBI. Mentalidade de crescimento, foco em soluções concretas, energia para a inovação e positividade, é o caminho a seguir. Este programa abrange **sessões on-line, gamification e treino on-job no terreno**.



## O e-mail e a produtividade

A **Mapei**, há 84 anos a operar no sector da construção, contratou a **Excel** para treinar a **performance na gestão dos emails**, aspecto chave para a produtividade comercial. O formato (mix online e prática), pretende passar, de forma célere, dos conceitos à efetiva aplicação no dia-a-dia. O objetivo é que o **email seja uma ferramenta e não um "rouba-tempo"** que desfoque os Comerciais dos desafios que enfrentam na sua atividade.

## FALTA POUCO PARA SETEMBRO

**Jocko Willink**, foi diretor de operações da **US Navy** na guerra do Iraque durante muitos anos e hoje é consultor empresarial juntamente com **Leif Babin**.

Estará em Portugal para partilhar a sua experiência de direção de operações e liderança em conjunto com a Excelformação.

Este formato será inovador para o Jocko, pois a missão do **trabalho de equipa com a Excelformação**, será o de conseguir uma plena adaptação à realidade portuguesa.

A organização geral do evento está a cargo do nosso parceiro **Business Retreats**.

