



Detalhe do Curso

Update Class

**Design de Comportamento:
Desenhando Soluções
para os Participantes**

Update Class



COMUNICAÇÃO,
RELACIONAMENTO
E VENDAS

Design de Comportamento: Desenhando Soluções para os Participantes -

14 e 15/05/2024

Online | Ao Vivo

[Inscreva-se](#)

Das 13:30 às 17:30

Fale Conosco!

OBJETIVO ESPECÍFICO

As pessoas tendem a dar mais valor ao presente do que ao futuro. Pense em cada vez que você comeu um lanche açucarado, mesmo sabendo que é ruim para sua saúde a longo prazo. Como diriam os economistas comportamentais, “descontamos” o futuro. É por isto que a Previdência Complementar se torna um desafio. Então, como podemos incentivar as pessoas a priorizar o futuro?

O Design de Comportamento (ou Behavioral Design) é uma ferramenta inovadora utilizada para o desenho de produtos, serviços e estratégias, e aplicada na interação com os usuários com o objetivo de contribuir para a mudança voluntária e positiva do comportamento das pessoas. Integrando elementos e descobertas das Ciências do Comportamento, da Economia Comportamental e do Design, tem gerado um impacto considerável nas esferas pública e privada. Hoje governos e empresas mundiais, com práticas e valores inovadores centrados nas pessoas, contam com equipes de trabalho especializadas na aplicação do Design de Comportamento (DC).

Um projeto de DC busca compreender os elementos contextuais (físicos e cognitivos) que desempenham um papel importante nas decisões das pessoas, permitindo estruturar estratégias de intervenções muito mais precisas e assertivas ao eliminar as barreiras comportamentais que impedem os indivíduos de agir seguindo seus interesses, facilitando o fluxo da intenção à ação.

Neste curso, abordaremos os conceitos fundamentais do DC e suas ferramentas para desenhar soluções comportamentais para os desafios de poupar no longo prazo.

CONTEÚDO

- Fundamentos do Customer Experience e/ou Customer Centric
- O princípio do mapeamento de jornada
- As etapas que envolvem engajamento de vendas na Jornada do cliente
- Quais as metas de sucesso de Vendas nas EFPC? Como transformá-las em metas na jornada
- O Funil em Y – As conexões inbound e outbound do Engagement Sales
- Cadência de engajamento de vendas
- Inteligência Comercial no processo de vendas – Públicos da jornada de vendas – Diferença entre “Seeds, Nets & Spears”
- Como selecionar o Perfil de cliente ideal para ações na jornada de venda
- O poder do SDR na qualificação de leads com as técnicas de engajamento de vendas BANT e AIDA
- O processo de fechamento de uma adesão com o uso da técnica de engajamento de vendas GPCTBA C&I
- Sales Engagement – framework de ferramentas integrado e canais de comunicação
-

PARA QUEM É ESTE CURSO

Profissionais de todas as áreas das EFPC.

ACESSO A AULA – ATRAVÉS DA ÁREA DO ALUNO

Link/Site: <https://login.uniabrapp.org.br/plataforma/account/>

Login: inserir o nº do CPF (somente os números, sem pontos ou traço).

Senha Primeiro Acesso: Sua senha são os 5 primeiros dígitos de seu CPF.

Obs: Caso tenha trocado a senha, coloque a senha que criou. Caso tenha perdido, utilizar o campo “esqueci minha senha”, e cadastre uma nova senha através do link recebido em seu e-mail.

* Após entrar na **Área do Aluno**, clique em **“Meus Cursos”**, selecione o card do curso que você está realizando e acesse o campo **“Acesso Aula | Ao Vivo (Plataforma Zoom)”**.

MODALIDADE

100% online, ao vivo e interativo

Para um melhor aproveitamento do curso recomendamos o uso de computador ou laptop. Indicamos que a velocidade da sua internet seja de, no mínimo, 5mbps para download. Confira aqui sua conexão: <https://www.speedtest.net/pt>

POLÍTICA DE CANCELAMENTO

Confira a política de cancelamento em '[Informações Gerais](#)'.

Investimento

Associados/Rede de Credenciados (com 50% de desconto):
R\$ 607

Demais Participantes:
R\$ 1.214

Carga horária

08 horas

PEC

04 crédito(s)

Especialista

Luciane Fagundes

Abrappoints

ESTE TREINAMENTO GERA PONTUAÇÃO NO ABRAPPOINTS, O PROGRAMA DE FIDELIDADE DA ABRAPP!

O Abrappoints é um programa de fidelidade destinado exclusivamente às associadas da Abrapp que aderirem ao programa.

Participando dos treinamentos e informando o CNPJ de sua fundação (após a adesão), serão creditados pontos de 3% sobre o valor total das inscrições no cadastro da associada, que poderão ser resgatados em outras iniciativas Abrapp, UniAbrapp e ICSS.

*TREINAMENTOS ANTERIORES AO LANÇAMENTO DO PROGRAMA ABRAPPOINTS NÃO GERAM PONTUAÇÃO.

A UniAbrapp

Cursos

Soluções Educacionais

Soluções Customizadas

Especialistas

LGPD

UniAbrapp | Universidade Corporativa da
Previdência Complementar

Avenida das Nações Unidas, 12551 – 20º andar – Brooklin Novo – São Paulo – SP – CEP 04578-903

CENTRAL DE RELACIONAMENTO

[Política de Privacidade](#) | [Termo de Uso](#)

