



# **Soluções para Clientes como Vantagem Competitiva**

**Leça da Palmeira, 28 de Janeiro de 2010**

Formação em áreas-chave em que as empresas têm de ser excelentes para se distinguirem no mercado e vencerem a concorrência. Ajudamos a identificar essas áreas de importância estratégica para a empresa e propomos acções de formação que lhe garantam vantagens competitivas no mercado.



Diz-se que cada caso é um caso.  
Cada empresa também.  
E exige soluções individualizadas.

Dispomos de uma equipa de consultores  
especializados, prontos para conceberem  
uma solução à medida das suas  
necessidades de formação.





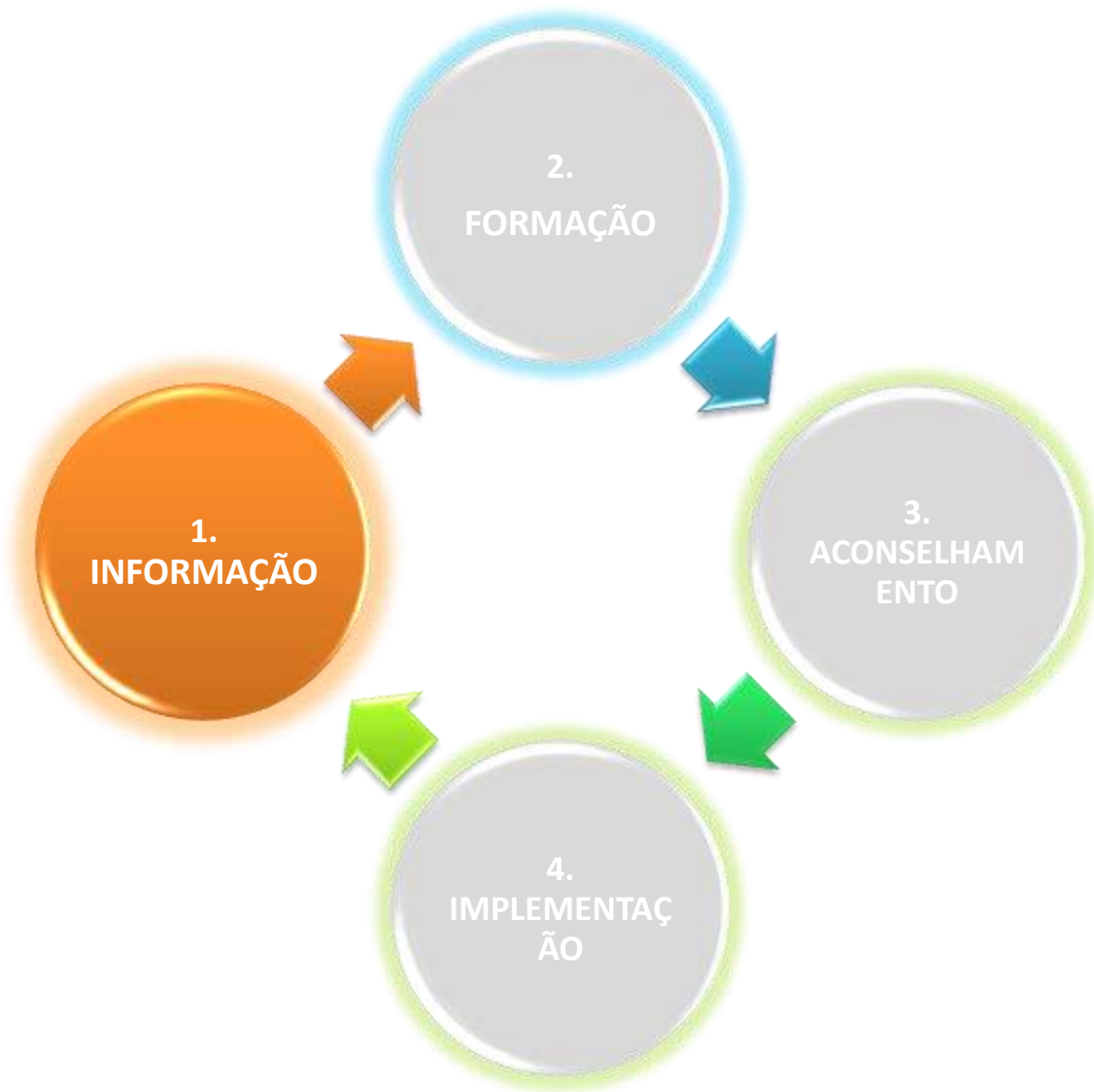
**1. INFORMAÇÃO** – aproximação ao tema  
– *Seminário.*

**2. FORMAÇÃO** - *workshops* de aprofundamento dos conhecimentos relevantes (*auto-diagnóstico*)  
– 4 dias

1. Actividades críticas e áreas de excelência na proposta de valor \_\_\_\_\_ 1 dia
2. Selecção, conquista e retenção de clientes \_\_\_\_\_ 1 dia
3. Processos críticos e os activos intangíveis \_\_\_\_\_ 1 dia
4. Os indicadores de desempenho \_\_\_\_\_ 1 dia.

**3. ACONSELHAMENTO** – adequação da formação ao contexto particular de cada empresa.

**4. IMPLEMENTAR** – intervenção á medida.





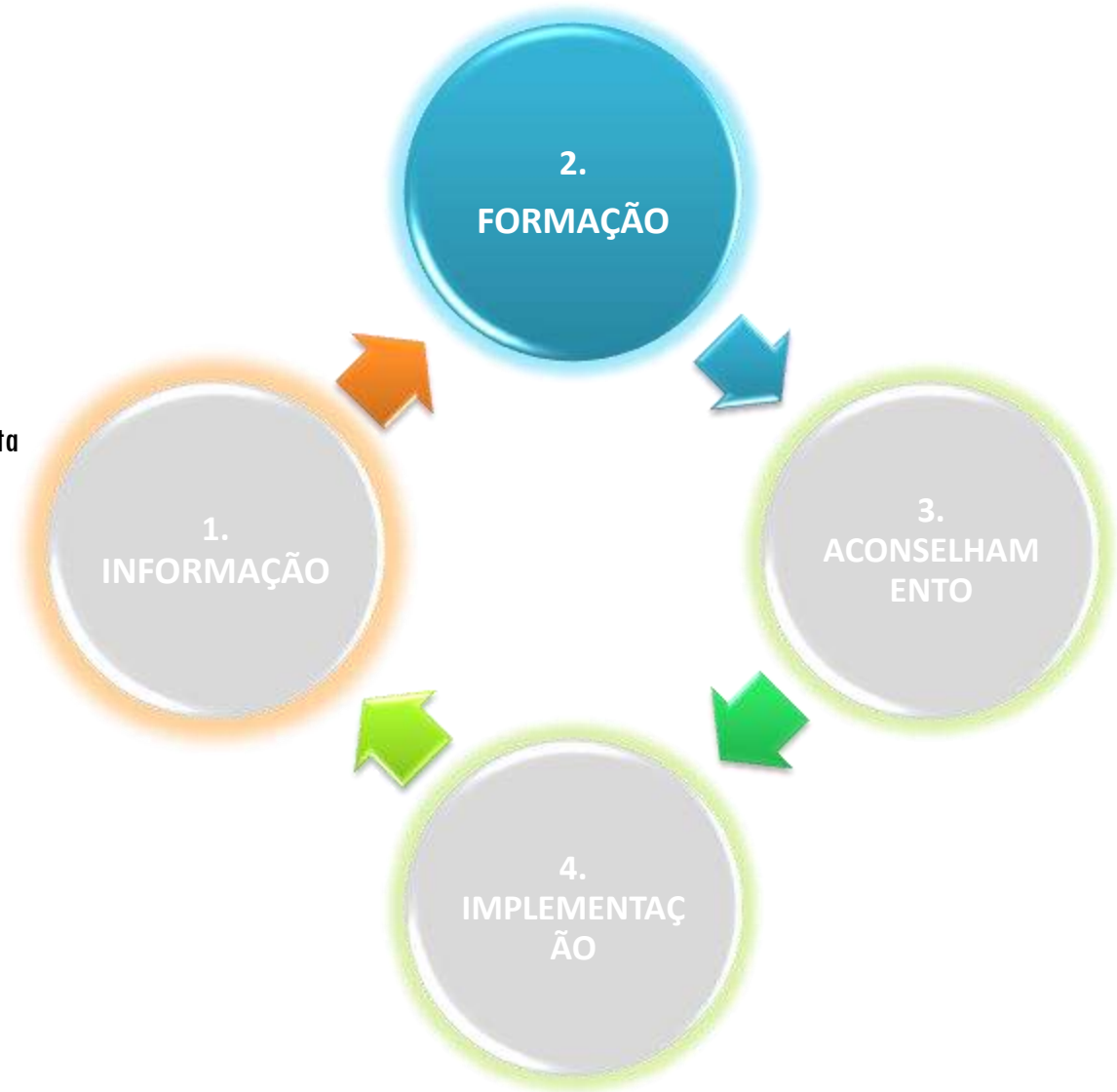
1. **INFORMAÇÃO** – aproximação ao tema.

2. **FORMAÇÃO** - *workshops* de aprofundamento dos conhecimentos relevantes (*auto-diagnóstico*) 4 dias:

1. Actividades críticas e áreas de excelência na proposta de valor \_\_\_\_\_ 1 dia
2. Selecção, conquista e retenção de clientes\_\_ 1 dia
3. Processos críticos e os activos intangíveis\_\_ 1 dia
4. Os indicadores de desempenho\_\_\_\_\_ 1 dia.

3. **ACONSELHAMENTO** – adequação da formação ao contexto particular de cada empresa.

4. **IMPLEMENTAR** – intervenção á medida.





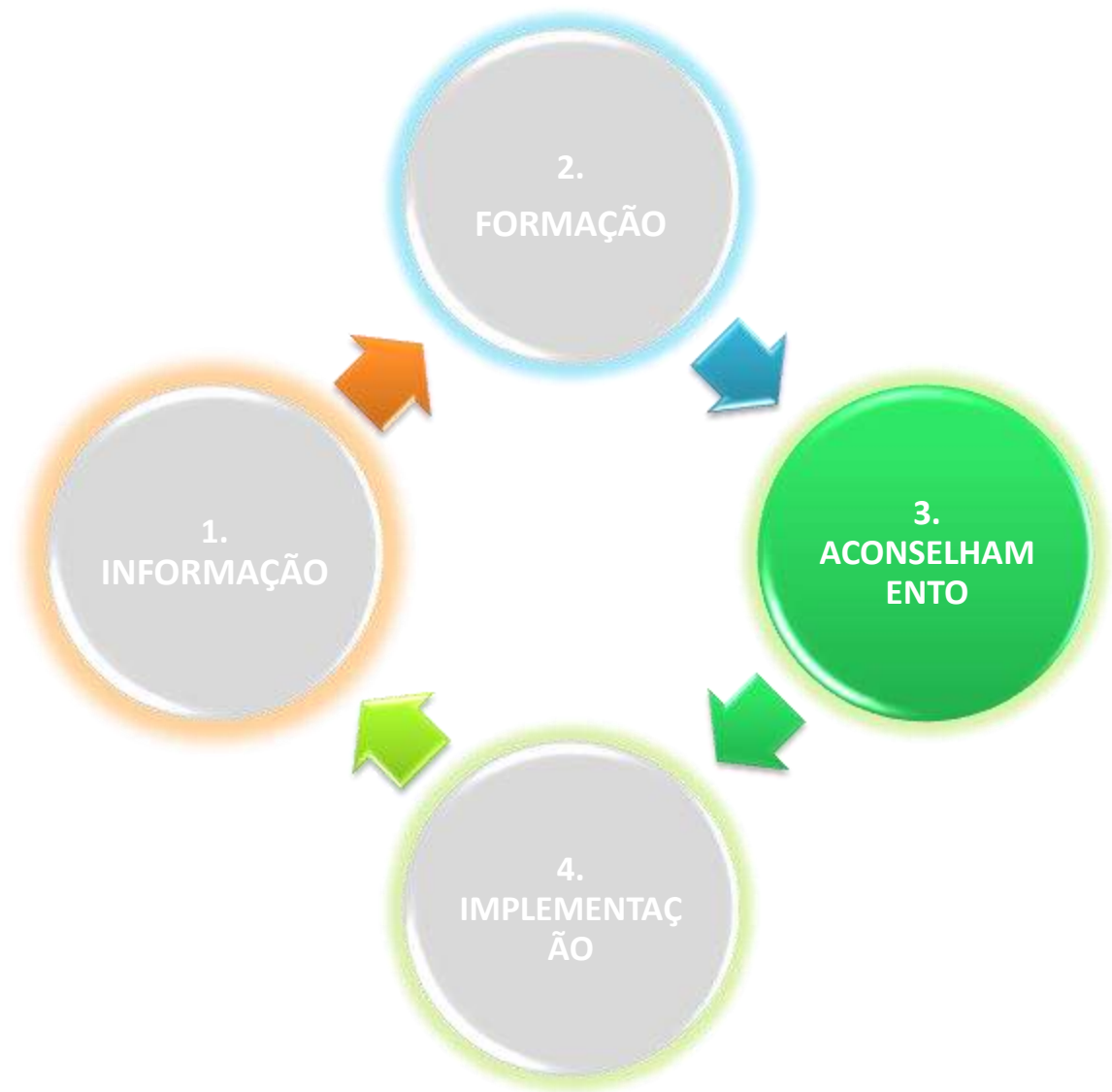
1. **INFORMAÇÃO** – aproximação ao tema.

2. **FORMAÇÃO** - *workshops* de aprofundamento dos conhecimentos relevantes (*auto-diagnóstico*) – 4 dias

1. Actividades críticas e áreas de excelência na proposta de valor \_\_\_\_\_ 1 dia
2. Selecção, conquista e retenção de clientes \_\_\_\_\_ 1 dia
3. Processos críticos e os activos intangíveis \_\_\_\_\_ 1 dia
4. Os indicadores de desempenho \_\_\_\_\_ 1 dia.

3. **ACONSELHAMENTO** – adequação da formação ao contexto particular de cada empresa – 1 dia.

4. **IMPLEMENTAR** – intervenção á medida.





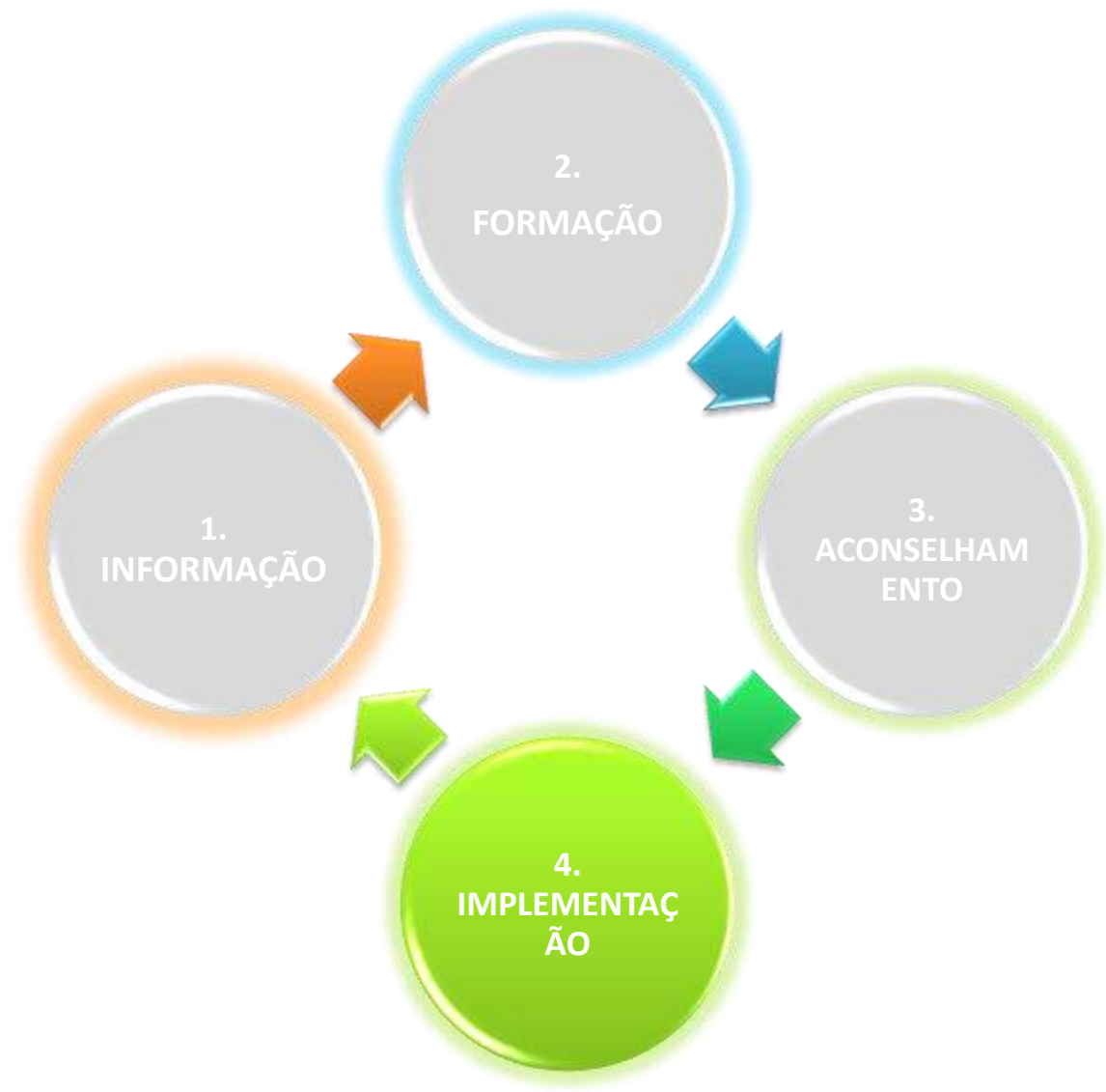
1. **INFORMAÇÃO** – aproximação ao tema.

2. **FORMAÇÃO** - *workshops* de aprofundamento dos conhecimentos relevantes (*auto-diagnóstico*) – 4 dias

1. Actividades críticas e áreas de excelência na proposta de valor \_\_\_\_\_ 1 dia
2. Selecção, conquista e retenção de clientes \_\_\_\_\_ 1 dia
3. Processos críticos e os activos intangíveis \_\_\_\_\_ 1 dia
4. Os indicadores de desempenho \_\_\_\_\_ 1 dia.

3. **ACONSELHAMENTO** – adequação da formação ao contexto particular de cada empresa.

4. **IMPLEMENTAR** – intervenção à medida.





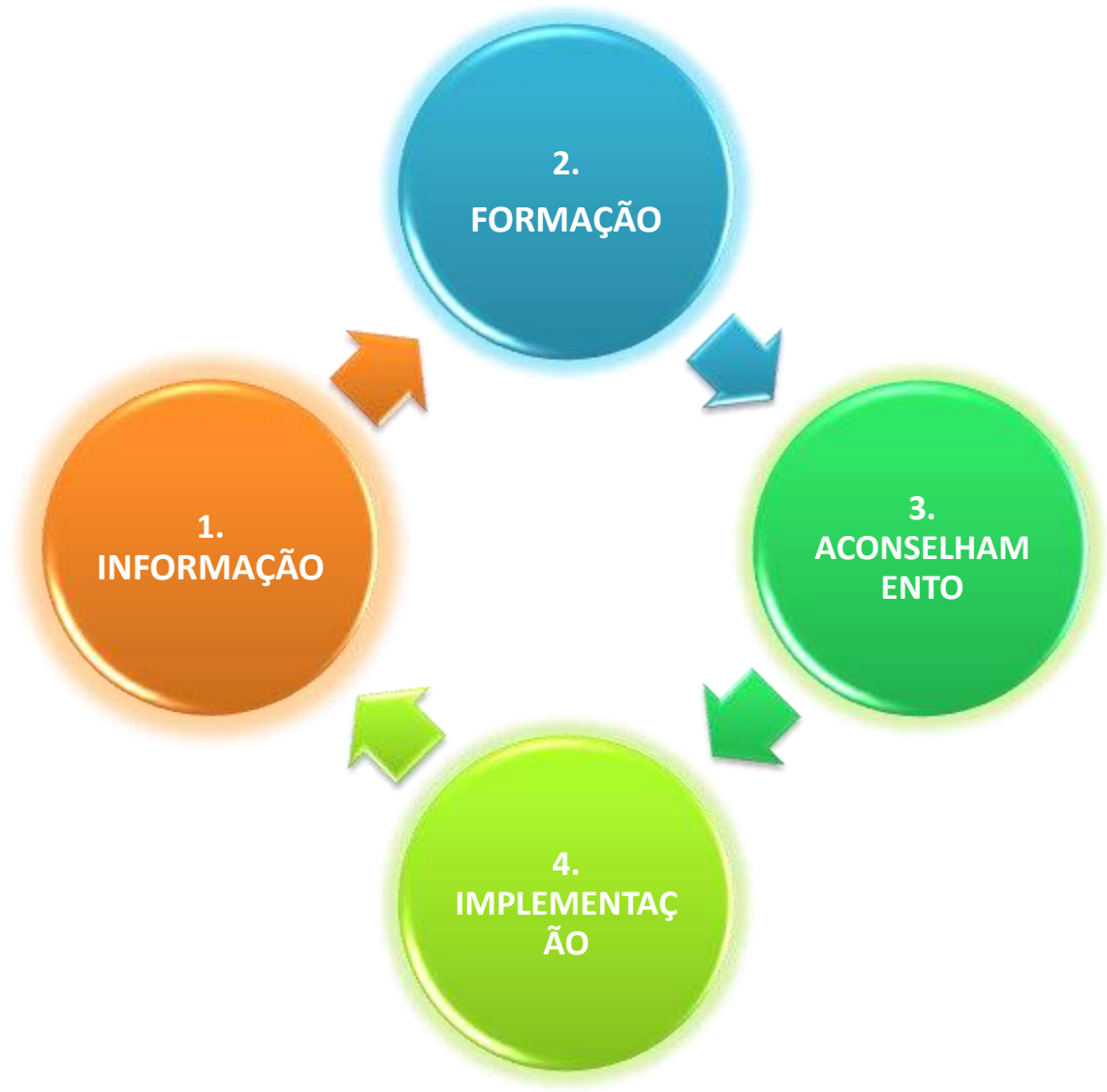
1. **INFORMAÇÃO** — aproximação ao tema.

2. **FORMAÇÃO** - *workshops* de aprofundamento dos conhecimentos relevantes (*auto-diagnóstico*) — 4 dias

1. Actividades críticas e áreas de excelência na proposta de valor \_\_\_\_\_ 1 dia
2. Selecção, conquista e retenção de clientes \_\_\_ 1 dia
3. Processos críticos e os activos intangíveis \_\_\_ 1 dia
4. Os indicadores de desempenho \_\_\_\_\_ 1 dia.

3. **ACONSELHAMENTO** — adequação da formação ao contexto particular de cada empresa.

4. **IMPLEMENTAR**— intervenção à medida.







**Mantenha o contacto com a nossa equipa:**

**[www.aepformacao.aeportugal.pt](http://www.aepformacao.aeportugal.pt)**

**[formacao@aeportugal.com](mailto:formacao@aeportugal.com)**

**[jtpinto.fe@aeportugal.com](mailto:jtpinto.fe@aeportugal.com)**