

## GILSON COELHO



Estes argumentos foram criados para que a sua distribuidora, promotora de eventos ou laboratório, tenha sucesso absoluto na convocação dos proprietários de farmácias para assistirem ao curso com o consultor corporativo e palestrante Gilson Coelho.

Quando usamos o termo **sucesso absoluto, estamos nos referindo a:**

- um grande número de participantes, com impacto significativo na região onde a sua empresa atua.
- um encontro muito bem organizado, sem atrasos, com um coffee break na medida, sem faltas, sem causar a sensação de desperdícios.
- um evento que cause ótima impressão para os convidados e também para a indústria, que normalmente patrocina.
- um evento que marque o início de um processo de capacitação continuada e que traga bons negócios para todos os envolvidos.

Em resumo, queremos aumentar a nossa participação no mercado e para isso precisamos ocupar mais espaço na mente dos nossos clientes. Normalmente isso é conseguido com muito trabalho e planejamento, uma boa dose prevenção e organização das nossas ações. Estamos nos referindo ao máximo de profissionalismo com um mínimo de improviso. O que deve se feito então?

Vamos partir do princípio de que está acertado o encontro, a data de apresentação já foi escolhida, o local, horário e o público alvo. Agora vamos ao maior desafio!

**A comunicação é fundamental.** Normalmente são utilizados os vendedores ou representantes dos distribuidores para a tarefa de comunicar o evento aos clientes. Já que a grande maioria destes profissionais nem sempre domina o conteúdo que será apresentado, é importante uma reunião com todos os integrantes para prepará-los. Eles precisam de informações, defender o evento junto aos clientes, e nós sabemos que é muito difícil alguém defender uma coisa que não conhece.

**A reunião com representantes/vendedores.** Convoque uma reunião para prepará-los na missão de comunicar o evento, mas peça para que antes visitem o site [www.gilsoncoelho.com.br](http://www.gilsoncoelho.com.br). Esta medida vai facilitar o encontro, alguns poderão até

trazer algumas perguntas, podem fazer contato com o próprio consultor, contribuindo em muito na compreensão de tudo o que será exposto, tanto na reunião de preparação quanto no próprio curso. Mas é um curso ou uma palestra? Os encontros do Gilson Coelho normalmente são cursos (é mais que uma simples palestra) onde os participantes recebem material de apoio, fazem anotações importantes durante o evento, levam estas anotações para futuras consultas e posterior aplicação no próprio ambiente da farmácia. Se a empresa desejar, um **Convite aos Clientes** pode ser impresso com o tema e os principais tópicos que serão abordados (Gilson Coelho fornece o conteúdo). Durante esta reunião de preparação do grupo para fazer os convites pessoalmente aos proprietários, alguns pontos precisam ser enfatizados para que o vendedor possa fazer uma exposição convincente aos proprietários:

-trata-se de evento importante que tem sido apresentado com sucesso em todo o Brasil.

-não é para todos os clientes, mas ele está sendo convidado especialmente para o evento.

-o vendedor deve ler aos clientes os principais tópicos que serão apresentados.

-reforçar o local e a importância do horário.

-colher a assinatura do cliente, confirmando a sua presença. Reforçar que colhemos as assinaturas, pois temos um coffee break especial, precisamos preparar a quantidade certa de apostilas para acompanhamento dos participantes e também preparar a emissão dos certificados de participação (se prometido o certificado).

-enfatizar que haverá uma promoção especial, com condição exclusiva só para os clientes que participarem do evento.

**Monitoramento sobre as adesões dos clientes.** Faltando uma semana para a ocorrência do encontro, recomendamos que diariamente os vendedores sejam questionados sobre o número de assinaturas com a adesão dos clientes. Esta medida dá uma idéia de quem está mais empenhado. Mesmo que o vendedor esteja fazendo um trabalho muito ruim, há tempo para alertá-lo e recuperar o número de adesões.

**Finalmente chegou a hora da apresentação do curso.** É hora de recepcionar os clientes, valorizar e registrar a presença para depois aferir o % de adesão de cada vendedor. Durante a apresentação do curso recomendamos que os vendedores assistam e registrem tudo da mesma forma que os proprietários convidados.

A experiência mostra que quando o trabalho de convocação é muito bem feito, ao final da apresentação a consultoria faz questão de fazer um agradecimento especial, relembra os patrocinadores e menciona os vendedores sobre o ótimo trabalho de convocação que realizaram.

**Como é que o cliente agradece?** Quando o desfecho ocorre assim em alto nível, os clientes manifestam o agradecimento fazendo compras, aderindo com vontade ao pacote colocado especialmente para o evento. A recomendação da consultoria é que a empresa crie pacotes com um patamar mínimo, mas permitindo também que pedidos médios e grandes possam ser feitos.



## Gilson Coelho



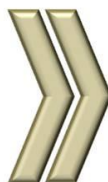
### GESTÃO DO CONHECIMENTO E CURSOS ON-LINE

✓ Consultoria corporativa

✓ Cursos presenciais

✓ Cursos On-line

✓ Palestras especiais



✓ Varejo -farmácias

✓ Distribuição

✓ Indústria

✓ Conhecimento da cadeia  
Produtiva -Canal Farma

Capacitação corporativa continuada

[www.gilsoncoelho.com.br](http://www.gilsoncoelho.com.br)

Administrador de Empresas, atua como Consultor Corporativo especializado no Canal Farma.

Palestrante, Pesquisador e especialista em Gestão do Conhecimento, com ênfase em Capacitação Continuada.

Atuou em nível de direção em empresas de grande porte, no ramo de Distribuição e Varejo Farma.

Após participar de Missão Brasileira para o Aprofundamento da Qualidade no Japão e Korea intensificou especialização na gestão pragmática de Indicadores, com ênfase no Resultado.

Gilson Coelho tornou-se uma referência no Canal Farma onde atua como Consultor e ministra cursos por todo o Brasil.

Visite o site [www.gilsoncoelho.com.br](http://www.gilsoncoelho.com.br) . Confira artigos especializados (escreve também para a revista ABCFARMA), os cursos online, e muitas outras recomendações para a sua empresa prosperar neste mercado cada vez mais competitivo.

## Um ótimo trabalho a todos!

**Gilson Coelho**