



Depoimentos sobre o curso Negociação Comercial – Gestão e Controle dos Resultados oferecido pelo Instituto Sindipeças de Educação Corporativa

Hugo Nascimento, key account manager da Elringklinger do Brasil: “Aprendemos nesse curso um modelo de negociação, seguindo roteiro de como apresentar as informações e obter o melhor resultado possível em negociações com montadoras, com grande variedade de argumentos. Já colocamos em prática o aprendizado e fomos bem-sucedidos. A escolha do Instituto Sindipeças de Educação Corporativa se deve a três fatores: nosso longo relacionamento com a entidade, a confiança que temos na informação oferecida e os ótimos custos. Eu recomendo. Frequentei outros cursos do instituto, como o de Gestão de Custos e Formação de Preços – Avançado, e aprovei”.

Carlos Heron Moreira Ramos da Silva, analista de Vendas de Aftermarket da BorgWarner PDS Brasil Produtos Automotivos: “O curso foi excelente. Além do conhecimento e da didática do instrutor, é muito importante sua experiência com empresas de outros países e as comparações que ele acaba fazendo conosco. Já coloquei em prática dicas e técnicas aprendidas. Embora o curso seja dirigido para negociações com montadoras, os conceitos podem ser muito úteis nas negociações com o mercado de *aftermarket*, que têm se tornado mais complexas, com características parecidas com as das montadoras. Esse foi o terceiro curso que fiz no instituto e tenho só elogios pela experiência dos professores, pelo debate em alto nível das turmas e pelo *networking*”.

Maio de 2018