

As vagas estão abertas para o conhecimento

A parceria de sucesso entre o **CORE/RS** e as instituições de ensino gaúchas têm possibilitado a um número cada vez maior de representantes comerciais conquistarem o tão sonhado diploma de curso superior e, conseqüentemente, uma maior qualificação profissional. A TecnoDohms e a Unijuí já realizaram os vestibulares de inverno, consolidando o Curso de Tecnólogo em Gestão

Comercial com Ênfase em Representação Comercial.

O curso realizado por estas instituições de ensino enfatiza o preparo profissional em planejamento, estratégias de competição, elaboração de planos de negócio, mídia, comunicação empresarial, promoção e propaganda, gestão de marcas, estudos voltados ao mercado, negociação, realização de par-

cerias e outros temas, ensejando a representação comercial. O mercado para este profissional é amplo, podendo atuar tanto em empresas comerciais, na indústria como nas empresas atacadistas.

Maiores informações:

www.tecnodohms.org.br

www.unijui.edu.br

Curso superior é considerado decisivo para o futuro do profissional de vendas

Atento ao novo cenário, o representante comercial **Sérgio Bernardes** ingressou na faculdade TecnoDohms e afirma que o curso de **Gestão Comercial** superou suas expectativas. “As aulas são criativas, instrutivas e, acima de tudo, muito realistas e interessantes, interagindo com nossa experiência”, afirma. Através desta entrevista, ele conta sua experiência no novo curso:

1) Que perspectivas você tem em relação a este curso?

Uma nova maneira de atuação no mercado, com ferramentas que ainda não utilizei por desconhecimento. Busco resultados organizacionais e financeiros.

2) Qual a importância de um curso superior na carreira do representante comercial?

Vital, porque, em breve, não existirá espaço para o profissional que não tenha curso superior e especialização em alguma área específica, além de ampliar a visão de mercado e as oportunidades dentro do mercado que já atua.

3) Conte um pouco sobre as suas atividades profissionais.

Tenho hoje quatro representadas, todas ligadas à área industrial, sendo filtros de líquidos, filtros de ar, acessórios para pintura e bombas de engrenagens. Atuo em todo o estado do Rio Grande do Sul. Com relação à realização do curso, já posso afirmar que houve uma diferença de postura e de relacionamento com meus clientes. Hoje consigo uma maior organização de meu tempo, melhorando assim meu desempenho tanto financeiro como de relacionamento, podendo dar mais atenção a eles sem diminuir a minha produtividade.



Uriel Canarim fez a entrega do Certificado de Pessoa Jurídica ao representante comercial Sérgio Bernardes