



Claudio Tomanini

Marketing e vendas

Cláudio Tomanini é professor do MBA da FGV (Fundação Getúlio Vargas) dos cursos de Marketing e Vendas, e pós graduado em Marketing e Comunicação Dirigida pela ESPM e curso de extensão pela Wharton School.

São mais de 30 anos de atuação em marketing e vendas, durante os quais ocupou cargo de Diretoria e membro do conselho em grandes companhias. Premiado inúmeras vezes por superação de objetivos e alta performance em vendas.



Competição

Competências do novo profissional, conduzindo-os a um pensamento realista de suas capacidades como Gestores de Negócios



Vendas

Gestão de vendas eficaz é aquela que desenvolve e mantém processos comerciais eficientes, e que agreguem valor ao cliente