

PERFIL DE NEGOCIAÇÃO DOS COMERCIAIS REGIONAIS NA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA XP EDUCAÇÃO/REGIÃO SUL

Orientador: BENCKE, Fernando Fantoni

Pesquisadora: PIANA, Elizandra Salete

Este trabalho tem como objetivo principal apresentar o perfil de negociação dos comerciais regionais no processo de comercialização de produtos sobre a educação financeira na empresa XP Educação, na região Sul do País. Consequentemente, constatar seu valor e efeito no âmbito empresarial proposto e, especialmente, sua contribuição expressiva para a melhora do desempenho nas vendas, quando utilizados adequadamente. Para a efetivação desta pesquisa foi realizado um estudo qualitativo e quantitativo, de natureza exploratória, bibliográfico e descritivo. A junção destes possibilitou o embasamento necessário para a criação de um questionário direcionado aos 42 comerciais regionais da organização, estabelecidos nos escritórios da região Sul do País. Estes contribuíram com uma amostra de 38 respostas em que foram expostos os pareceres sobre suas experiências e práticas de negociação perante a comercialização dos cursos. Tais retornos foram fundamentais para a confiabilidade do estudo aqui exposto mediante gráficos e análise dos resultados. Enquanto aos resultados, propôs-se métodos e variáveis que aprimorem o processo negocial, um programa de melhorias da XP Educação contendo treinamentos, implementação, motivação pessoal e profissional, metas, acompanhamento e incentivos, além da criação de um procedimento de negociação específico à XP Educação.

Palavras-chave: Negociação. Venda. Comerciais regionais.

fernando.bencke@unoesc.edu.br

elizandrapiana@outlook.com,