

RODOBENS CONSÓRCIO MARCA PRESENÇA NO XXXVII CONAC

CONGRESSO
REALIZADO EM FOZ
DO IGUAÇU REUNIU
ADMINISTRADORAS
PARA DEBATER SOBRE
O ATUAL CENÁRIO
DO SISTEMA DE
CONSÓRCIO



*Presidente da Rodobens,
Eduardo Rocha, fala sobre
gestão de resultados*

A Rodobens Consórcio participou, de 8 a 10 de abril, do XXXVII Conac (Congresso Nacional de Administradores de Consórcio), realizado no hotel Mabu Thermas Grand Resort, em Foz do Iguaçu/PR.

O Congresso é o maior evento do sistema de consórcios, reunindo, anualmente, empresários e executivos para participarem de palestras, workshops e painéis de debates sobre temas atuais e de interesse do setor. Neste ano, a programação temática contou com apresentações sobre os seguintes temas: cenário econômico atual, vendas na era digital, prospecção de clientes, gestão de resultados, entre outros assuntos.

O presidente da Rodobens, Eduardo Rocha, esteve presente no evento e foi o responsável pela palestra "Gestão de resultados: a inteligência na redução eficiente de custos", na qual apresentou os resultados – sempre crescentes – do lucro líquido da Rodobens nos últimos quatro anos, provando como o cuidado com os custos interfere diretamente na sustentabilidade das empresas.

Quem também participou do evento foi o superintendente do Canal Representações, Francisco Coutinho, que participou do painel "Retenção dos consorciados", visto que a empresa tem uma das maiores médias gerais de retenção do País. A apresentação foi elogiada até mesmo por representantes do Banco Central que participaram da palestra. "Falamos um pouco sobre como a Rodobens Consórcio vem evoluindo ano a ano os seus índices de retenção, demonstrando a importância do papel do vendedor nesse quesito que, antigamente, era cuidado pelo setor de pós-venda", diz Coutinho.

REFLEXÃO

Eventos como o Conac são uma grande oportunidade de verificar o andamento e refletir sobre o ambiente de consórcio. Com palestrantes renomados, a troca de experiências é constante e favorece melhorias nos produtos e, consequentemente, o relacionamento com clientes e o trabalho dos consultores de vendas. "Sempre estamos atentos a esse tipo de oportunidade para garantir que a empresa esteja sempre se renovando", diz Coutinho.



*Superintendente do Canal Representações, Francisco Coutinho,
fala sobre retenção de clientes*