

Encontro fomenta troca de experiências, cases e conhecimento entre líderes paranaenses

Fórum Empresarial, fundado pela JValério, associada da Fundação Dom Cabral, reúne líderes paranaenses mensalmente

Onde líderes de empresas de sucesso se encontram? O que discutem uns com os outros? O que ainda precisam aprender e podem ensinar? Essas são algumas das questões de quem tem curiosidade em saber o que fazem os presidentes de sucesso. Diariamente eles estão a frente de suas empresas, liderando-as e as mantendo firmes. Mas, mensalmente, se encontram em uma manhã no Fórum Empresarial, programa da JValério, associada da Fundação Dom Cabral no Paraná.

O objetivo do evento é potencializar ainda a gestão de empresários e dirigentes de grandes redes do Paraná, que se encontram para falar de trabalho, em um formato diferente: com base na troca de experiências, cases e metodologias, em ambiente pró-ativo, com agenda positiva e conteúdo na prática. O evento é conduzido por um tema central trazido e discutido por um professor da Fundação Dom Cabral, especializado no assunto.

“No atual momento econômico, temas como riscos corporativos e desenvolvimento do negócio são algumas das principais preocupações dos empresários”, explica Clodoaldo Oliveira, Diretor de Mercado da JValério. “Diante dessa realidade, o Fórum Empresarial contribui nos processos de gestão da teoria para a prática, com compartilhamento de cases, estratégias e metodologias para a construção de sólidos e duradouros processos de desenvolvimento”.

Temas e cases de sucesso

O Fórum Empresarial de agosto, antigo Fórum de Fundadores, reuniu empresários de grandes companhias como Condor, Sul Invest, Electra Brasil, Grupo Triunfante, Lowçucar, Laborclin e Helisul. O tema desta edição, trazido pela professora da Fundação Dom Cabral, Erica Bamberg, foi sobre como as empresas podem gerar valor para o cliente como forma de impulsionar os negócios.

Erica comentou sobre como o cenário econômico brasileiro está reagindo e que as empresas devem estar preparadas para esse momento, levando em consideração a satisfação de seus clientes. “Conhecendo o cliente e suas necessidades, só assim se pode criar valor, motivar novas compras e alavancar as vendas, criando soluções com rentabilidade”, explica Erica.

Na oportunidade, o grupo Electra Energy, uma das líderes do mercado de energia privada e cliente da JValério, comentou sobre o case “Jeito Electra de atender”. O novo

modelo de atendimento, com foco no cliente, foi criado a partir de um dos programas da JValério, que aumentou, em menos de um ano, de 74 para 90% o índice de satisfação de clientes ativos da empresa.

Atendimento à Imprensa - The Way Comunicação

(41) 3107 2020 / 99505 7698

comunicacao@thewaycom.com.br

