

## Equipe da Bioembryo participa de treinamento



Profissionais do Departamento Comercial da Bioembryo durante o treinamento em técnicas de negociação

No mês passado, diretores e profissionais do departamento comercial da Bioembryo participaram de um treinamento em técnicas de negociação, coordenado pela empresa Nível Consultoria, com a apresentação das ferramentas que visam a construção de um clima de confiança mútua na equipe, entendimento das necessidades dos clientes e a busca pelas melhores alternativas de solução. "Nosso objetivo é manter toda empresa alinhada

aos mesmos princípios de Missão e Valores, aperfeiçoando o trabalho e padronizando o atendimento. No final desse processo, quem sair ganhando serão nossos clientes", explica Walt Yamazaki, sócio-presidente da Bioembryo.

Até o final de 2009, outros treinamentos específicos serão ministrados para os profissionais da empresa. Para Sandoval Beirigo, da equipe comercial, esse perfil de treinamento é muito importante

pois ajuda a ideias mentais que geram a disposição e o pro desenvolvimento de uma forma e otimizada." treinamentos pelo submetidos desse conhecimento nas situações que no dia-a-dia de que, agora, terer xib ilidade muit enfrentá-las com dade e disposiã diretor Gustavo S