



# PROGRAMA NACIONAL DE TREINAMENTO ABRADIF

Calendário PNT (Janeiro a Fevereiro/2012)  
(sujeito à alterações)

[www.abradif.com.br](http://www.abradif.com.br)

# PROGRAMA NACIONAL DE TREINAMENTO ABRADIF

Calendário PNT (Janeiro a Fevereiro/2012)  
(sujeito à alterações)



Data	Curso	Cidade	Instrutor	Atende
<b>JANEIRO</b>				
17 e 18/1	Programa de Análise de Garantia	São Paulo	Ranulfo	AUTOS
19 e 20/1	Análise Gerencial da Performance - PEF	Belo Horizonte	René Vilches	AUTOS/CAM.
23 e 24/1	Técnicas de Neurolinguística aplicadas a Pós-Vendas	Ji-Paraná	Prof. Edmundo	AUTOS/CAM.
25 e 26/1	Vendas com Aplicação de Técnicas de Neurolinguística	Ji-Paraná	Prof. Edmundo	AUTOS/CAM.
19 e 20/1	Programa de Análise de Garantia	São Paulo	Ranulfo	AUTOS
24 e 25/1	Programa de Análise de Garantia	Rio de Janeiro	Ranulfo	AUTOS

Data	Curso	Cidade	Instrutor	Atende
<b>FEVEREIRO</b>				
1 e 2/2	Consultoria de Garantia para Caminhões	Vitória	Ranulfo	CAM
4/2	Redação Técnica p/ Diagnóstico em Garantia	Maceió	Ranulfo	AUTOS/CAM.
7/2	Gestão Comercial de Serviços	Salvador	Claudio Pinho	AUTOS/CAM.
7 e 8/2	Positional Selling (PS) - Posicionamento Estratégico de Vendas Automóveis	Campinas	Intercultural	AUTOS
7 e 8/2	Programa de Análise de Garantia	Rio de Janeiro	Ranulfo	AUTOS
8/2	Habilidades Comerciais para a Força Produtiva	Salvador	Claudio Pinho	AUTOS/CAM.
8 e 9/2	Vendas com Aplicação de Técnicas de Neurolinguística	Santa Maria	Prof. Edmundo	AUTOS/CAM.
8 e 9/2	Análise Gerencial da Performance - PEF	Goiânia	René Vilches	AUTOS/CAM.
9/2	Habilidades Comerciais para a Força Produtiva	Salvador	Claudio Pinho	AUTOS/CAM.
9/2	Dinamizando o Balcão de Peças	Bauru	Sandra	AUTOS/CAM.
9 e 10/2	Positional Selling (PS) - Posicionamento Estratégico de Vendas Automóveis	Campinas	Intercultural	AUTOS
9 e 10/2	Programa de Análise de Garantia	Rio de Janeiro	Ranulfo	AUTOS
10 e 11/2	Negociação "Como Negociar c/ Clientes em Qq. Situação - PV"	Manaus	Limão	AUTOS/CAM.
10 e 11/2	Técnicas de Neurolinguística aplicadas a Pós-Vendas	Santa Maria	Prof. Edmundo	AUTOS/CAM.
13 e 14/2	Programa de Análise de Garantia	São Paulo	Ranulfo	AUTOS
14/2	Gestão Comercial de Serviços	Curitiba	Claudio Pinho	AUTOS/CAM.
14/2	Dinamizando o Balcão de Peças	Belo Horizonte	Sandra	AUTOS/CAM.
15/2	Motivação no Atendimento de Pós-Vendas	à confirmar	Limão	AUTOS/CAM.
15/2	Dinamizando o Balcão de Peças	Belo Horizonte	Sandra	AUTOS/CAM.
15 e 16/2	Técnicas de Neurolinguística aplicadas a Pós-Vendas	Arapongas	Prof. Edmundo	AUTOS/CAM.
15 e 16/2	Programa de Análise de Garantia	São Paulo	Ranulfo	AUTOS
15 e 16/2	Análise Gerencial da Performance - PEF	Bauru	René Vilches	AUTOS/CAM.
16/2	Gestão Comercial de Serviços	Porto Alegre	Claudio Pinho	AUTOS/CAM.
16/2	Motivação no Atendimento de Pós-Vendas	à confirmar	Limão	AUTOS/CAM.
25/2	Redação Técnica p/ Diagnóstico em Garantia	Guaxupé	Ranulfo	AUTOS/CAM.