

CAPACITAÇÃO & DESENVOLVIMENTO

Fortaleza, 06 de Junho de 2022

**Conselho Regional de Medicina
do Estado do Ceará - CREMEC**

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 03
Rubrica [assinatura]

Prezado (a) Rênia,

Gostaríamos de agradecer pela confiança em considerar a STUDART RH como parceira de negócios. Apresentamos a seguir as condições Técnicas e Comerciais para a sua apreciação.

Trata-se de uma proposta contratual e, para tanto, estamos abertos às adequações que se façam necessárias. Não havendo adendos ou maiores alterações, enviaremos aos cuidados de V.Sas. o contrato para formalização legal do acordo.

Gostaríamos de ressaltar que nosso trabalho é diferenciado, atendendo a projetos e soluções customizados para cada cliente. Certos de que este trabalho irá contribuir para o desenvolvimento pessoal e profissional, estamos à disposição para quaisquer outros esclarecimentos.

Atenciosamente,
Gisele Studart
DIRETORA / PSICÓLOGA - CRP: 11/05093

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 04
Rubrica de

OBJETIVO

Desenvolver um programa customizado para a organização que tem como objetivo capacitar seus visando mapear as competências solicitadas pela empresa alinhando a suas estratégias e os desenvolvendo enquanto indivíduos e profissionais que atuam, além de viabilizar novos conhecimentos através de um processo de aprendizagem ativa e estimular as implementações de novas ideias e ações.

ETAPAS DO PROCESSO

- ✓ Reunião com direção para alinhar expectativas da empresa com o trabalho realizado;
- ✓ Avaliação da proposta da Trilha de Carreiras;
- ✓ Reunião de encerramento para apresentação dos resultados obtidos;
- ✓ Relatório final e entrega de certificados.

NOSSOS DIFERENCIAIS

O fator chave de sucesso da Studart RH está na capacidade de conduzir projetos personalizados, identificando e gerenciando as suas particularidades.

METODOLOGIA

Serão realizadas duas turmas sendo:

- ✓ 1ª Turma de 25 a 28 pessoas, com colaboradores que atendem o público externo, de forma exclusiva, sendo trabalhado a parte teórica e prática do atendimento utilizando-se de dinâmicas e case.
- ✓ 2ª e 3ª turma divididas entre 30 a 35 colaboradores, onde trabalharemos a excelência no atendimento e técnicas de resolução de conflitos com o foco na relação de ganha-a-ganha. Utilizando da teoria e da prática, com experiência e case.

1ª TURMA – EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO EXTERNO

1º. Encontro - A excelência e o atendimento externo que geram encantamento

Refletir sobre os pontos que fazem com que o cliente se encante com o atendimento externo, formas de tratar, acolher, e transmitir a informação de maneira clara, contribuindo para o sucesso do atendimento.

2º. Encontro - Prática no atendimento as necessidades, desejos, sentimentos e expectativas do cliente

Para oferecer um serviço com excelência e gerar alta satisfação, é necessário entender as expectativas dos clientes. Você precisa conhecer a fundo quem é o público do seu negócio e quais são suas necessidades e anseios, nesta prática iremos treinar maneiras de desenvolver maiores habilidades com o cliente externo.

2ª TURMA – A ARTE DE ENCANTAR E FIDELIZAR O CLIENTE

1º. Encontro - Abordagem e Métodos de Atendimento

Saber como encantar o cliente através do atendimento muitas vezes não é algo nada fácil, pois no dia a dia nos deparamos com impaciência, mau humor, falta de cortesia e outras intempéries difíceis de contornar. Técnicas podem ajudar a ter uma maior assertividade no momento da abordagem e/ou resolução do problema.

2º. Encontro - Negociações do tipo ganha-ganha na resolução de conflitos.

Negociar é um processo delicado e pode atrapalhar suas estratégias de encantar clientes. Geralmente, existe a impressão de que é tudo ou nada. O ganhador sai com as melhores condições e o perdedor acaba prejudicado. Nada poderia ser mais nocivo para a boa experiência e o encantamento do público-alvo. A solução não é deixar de negociar, mas mudar o foco.

CARGA HORÁRIA

Será realizado um (1) encontro semanal, cada encontro terá a duração de 04 (quatro) horas cada, durante um (01) mês ou conforme solicitação do cliente.

Obs.: O consultor poderá realizar o treinamento entre os turnos manhã e tarde, totalizando uma carga horária de 08h por encontro dentro da empresa (à ser acordado posteriormente).

INVESTIMENTO

O investimento será no valor de **R\$ 5.600,00** (cinco mil e seiscientos reais), divididos em até 02 (duas) parcelas.

CONSIDERAÇÕES GERAIS

- ✔ Custos com equipamentos como *data show* - retroprojeter, som, *coffee break* e espaço físico para realização da capacitação serão custeados pela empresa **CONTRATANTE**;
- ✔ Datas e horários poderão ser definidos a seguir, ou formalizados para o e-mail: gestaocomercial@studarth.com.br;
- ✔ **Essa proposta é válida por 30 dias.**

CREMEC - Licitação

Fis. Nº 06

Rubrica re

DIREÇÃO

Gisele Studart



Empresária, Psicóloga e Consultora com mais de 15 anos de experiência em Gestão Estratégica de Pessoas. Formada pela Universidade de Fortaleza - UNIFOR, com MBA em Gestão de Pessoas pela Fundação Getúlio Vargas - FGV e Mestrado em Administração e Controladoria pela Universidade Federal - UFC. Certificada em Eneagrama e Restauração Emocional pelo Instituto Hoffman do Brasil. Diretora da Studart Consultoria em RH, onde atua com: Recrutamento & Seleção, Avaliação de Perfil, Implantação e Acompanhamento de RH, *Outplacement* & Orientação de Carreira, *Head Hunting*, Consultoria e Projetos Especiais em RH e Capacitação & Desenvolvimento.

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 07
Rubrica R

PROPOSTA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

TREINAMENTO: EXCELÊNCIA NO RECEBER E CONVIVER

Wilna lima
GrowUp Desenvolvimento Humano
Fortaleza/ce

Fortaleza, 02 de junho de 2022

Ao CREMEC – Conselho Regional de Medicina do Ceará
Att Sr Glaymerson Café

Conforme solicitado, apresentamos aqui proposta para realização dos serviços de treinamento para os colaboradores do CREMEC

PROPOSTA

Nossa proposta visa atender à demanda apresentada por meio da realização do Treinamento Excelência no Conviver e Receber, para os servidores e terceirizados do CREMEC Ce.

Conforme as considerações e necessidades que nos foram apresentadas durante reunião de briefing, realizada em 18/03/2022, sugerimos que o treinamento seja dividido conforme segue:

Público	Tema central	N de Turmas*	Ch/turma
Profissionais que realizam atendimento ao público externo – em torno de 10 pessoas	Atendimento ao público	1	4 h
Todos os colaboradores – em torno de 75 pessoas	Relações interpessoais	3	8h

* A fim de assegurar melhor aproveitamento do conteúdo e atividades propostas, recomendamos número máximo de 30 alunos por turma.

MODALIDADE: Presencial

METODOLOGIA:

A abordagem utilizada é teórico-vivencial compreendendo a utilização de reflexões, vídeos e atividades práticas como jogos e dinâmicas e abordagem conceitual através de exposição de slides.

DATA DE REALIZAÇÃO:

A definir mediante disponibilidade e acordo entre empresa e consultoria. Considerando que nossos treinamentos são elaborados para atender às necessidades específicas de cada cliente, demandamos um prazo mínimo de 20 (vinte) dias úteis a partir da assinatura do contrato para elaboração do conteúdo didático.

LOCAL: A definir pela empresa

ESCOPO

CREMEC - Licitação

Fls. Nº 09

Rubrica RE

Estão inclusos nessa proposta

A GrowUp compromete-se a realizar os seguintes serviços:

- o Elaboração e aplicação do conteúdo programático do treinamento incluindo slides, exercícios, dinâmicas e jogos.
- o Disponibilização dos slides em meio digital
- o Execução do treinamento
- o Disponibilização dos materiais necessários às dinâmicas e jogos
- o Entrega de certificado de participação para todos os participantes com presença superior a 75% do treinamento
- o Reunião de alinhamento das necessidades, com o responsável pela demanda, para balizar a criação do conteúdo
- o Realização de avaliação de reação por via eletrônica com envio da tabulação para o RH/gestão da empresa.
- o Aplicação e tabulação de avaliação de conhecimentos: check in e check out e envio dos resultados para o RH/gestão da empresa.
- o Emissão de nota fiscal

Não fazem parte dessa proposta

Os serviços abaixo não fazem parte do escopo dessa proposta e, caso necessários devem ser providenciados pela contratante:

- o Impressão de apostilas
- o Locação de sala e/ou recursos áudio visuais
- o Sistemas de web conferência
- o Coffee Break

CONTEÚDO PROPOSTO

Nossos treinamentos são elaborados considerando as necessidades específicas de cada cliente. Dadas as informações repassadas no momento do contato inicial com o cliente sobre a identificação das necessidades, bem como análise dos fatores críticos de sucesso e objetivos estratégicos descritos do documento Planejamento Estratégico Rev. 01 disponibilizado no portal da instituição, sugerimos que o treinamento seja construído abordando os seguintes conteúdos:

Tema do Treinamento	Conteúdos Propostos	Fatores Críticos de Sucesso relacionados	Objetivos Estratégicos relacionados
Atendimento ao público	<ul style="list-style-type: none"> • A importância do atendimento de qualidade • Inteligência Emocional e seu impacto na qualidade do atendimento • Gestão de conflitos no atendimento 	<ul style="list-style-type: none"> • Funcionários qualificados • Atendimento de qualidade • Comunicação efetiva • Credibilidade 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar a Satisfação dos Clientes

	<ul style="list-style-type: none"> • Postura do servidor no atendimento ao público 		
Relações interpessoais	<ul style="list-style-type: none"> • Relacionamento cliente / fornecedor interno • Percepção de propósito no trabalho realizado • Comunicação Não Violenta • Inteligência Emocional e Influência nas relações de trabalho • Trabalho em equipe 	<ul style="list-style-type: none"> • Servidores motivados • Funcionários qualificados; • Gestão de relacionamento com partes interessadas; • Liderança • Atendimento de qualidade • Comunicação efetiva • Seccionais atuantes e eficientes; • Credibilidade 	<ul style="list-style-type: none"> • Promover Valorização profissional • Aumentar a Satisfação dos Clientes

O conteúdo aqui proposto é uma sugestão que pode ser alterada, incluindo ou excluindo conteúdos, mediante análise e avaliação das necessidades do público/cliente.

EQUIPE DO PROJETO

Wilna Lima

Diretora da GrowUp Desenvolvimento Humano e coordenadora do projeto. Carreira desenvolvida na área de Gestão de Pessoas ao longo dos últimos 15 anos, havendo atuado na gestão de RH em empresas dos segmentos de consultoria, indústria, construção civil e tecnologia.

Graduada em Gestão de RH pelo Centro Universitário Estácio do Ceará, com MBA em Gerenciamento de Projetos pela Universidade Vale do Acaraú e Pós-Graduada em Neurociências e Comportamento pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PUCRS.

Possui formação internacional em Coaching pela Sociedade Latino Americana de Coach, formação em Mentoria Estratégica pela Creative Learn Institute, Master Practitioner em Programação Neurolinguística pela Escola de Ciências Comportamentais.

Atualmente, atua em consultorias de Gestão de Pessoas, trainer comportamental e professora em cursos livres, MBA e Pós Graduação.

Principais clientes e parceiros: FIEC, Nossa Fruta Brasil, Fornecedora Máquinas e Equipamentos, Fábrica Fortaleza, Amêndoas do Brasil, entre outras

Fernanda Moreno

Administradora. Especialista em Logoterapia e Análise Existencial. Especialista em Gestão de Pessoas pela Faculdade Getúlio Vargas. Mestranda em Administração pela Universidade de Fortaleza.

Atuando na área de Desenvolvimento Humano, Educação Corporativa e Mentoria de Carreira. Analista do Instituto VIA Forças de Character, Executive Coach pelo Instituto Brasileiro de Coaching, Formação em Psicologia Positiva pela Sociedade Brasileira de Coaching, Consultora da metodologia DISC/E-talent. Docente em MBA e Pós-graduação em instituições de Fortaleza/Ce.

Principais empresas atendidas: FIEC, IEL, CMM Engenharia, Cialne, Correios, Tijuca Alimentos, Dragão dos Parafusos, entre outras

INVESTIMENTO E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Inicialmente queremos registrar nossa satisfação em sermos considerados para esta análise na prestação dos serviços de treinamento e reforçar nosso interesse em darmos início a esta parceria.

Para a execução dos serviços profissionais a serem prestados em conformidade com o detalhamento contido nesta proposta e considerando a estimativa da carga horária dedicada, **o valor total a ser investido é de R\$ 13.267,89** (Treze mil duzentos e sessenta e sete reais e oitenta e nove centavos), a serem pagos, via boleto, em 2(duas) parcelas de igual valor, sendo a primeira com a assinatura do contrato e a segunda com vencimento para 3 dias corridos após a finalização do treinamento.

Tema do Treinamento	Turmas	CH por turma	N de Participantes/turma	Investimento
Atendimento ao público	1	4h	15	R\$ 1.895,41
Relações interpessoais	3	8h	25	R\$ 11.372,48
Investimento Total				R\$ 13.267,89

DO REAGENDAMENTO OU CANCELAMENTO DO SERVIÇO

Em caso de necessidade de reagendamento do evento em período inferior a 7(sete) dias úteis antes do treinamento, será cobrada taxa de 20% do valor do contrato devido a indisponibilização da agenda do profissional de treinamento. Caso a comunicação seja feita com 7 (sete) dias úteis, ou mais, de antecedência, não haverá qualquer ônus pelo reagendamento. A nova data deverá ocorrer dentro do prazo máximo de 60 dias a contar da comunicação do reagendamento e sua definição dependerá da disponibilidade de agenda do consultor.

Caso haja a necessidade de cancelamento do treinamento, esta deve ser comunicada formalmente em até 7 dias úteis antes da data marcada havendo, desta forma, devolução de 80% do valor já pago, ficando os 20% restantes para cobrir o trabalho iniciado na preparação para o serviço.

Caso seja solicitado cancelamento do treinamento com antecedência inferior a 7(sete) dias uteis antes do evento, não haverá devolução do valor já pago, ficando a empresa isenta de qualquer parcela restante.

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 12
Rubrica 2

CONFIDENCIALIDADE

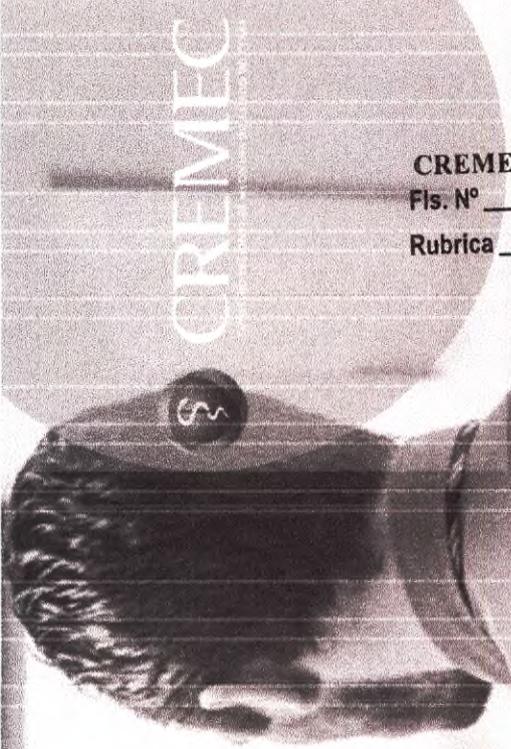
A GrowUp compromete-se a manter confidenciais todas as informações decorrentes deste serviço, solicitando autorização formal do cliente para veiculação do nome do mesmo caso haja qualquer necessidade

Esta proposta é um documento confidencial, elaborado especificamente para atendimento a demanda do CREMEC Ce, não sendo permitido o seu compartilhamento com outras empresas ou profissionais.

Validade desta proposta: 15 dias

Atenciosamente,

Wilna Lima
(85) 99780-7248



CREMEC - Licitação
Fls. Nº 13
Rubrica RE



CREMEC

Proposta de Prestação de Serviços
Capacitação & Desenvolvimento

Fortaleza, 02 de ju

Ao

CONSELHO REGIONAL DE MEDICINA DO ESTADO DO CEARÁ - CREMEC

Av. Antonio Sales, nº 485 – Joaquim Távora
Fortaleza / CE

Prezados Senhores,

Temos a satisfação de encaminhar, nos termos solicitados, nossa proposta de prestação de serviços específicos de C Desenvolvimento dos colaboradores do CREMEC mediante treinamento “Excelência no Atendimento – Experiência Disney”

A seguir apresentamos à descrição do escopo e condições para o desenvolvimento do projeto, permanecendo à disposição esclarecimentos julgados necessários.

Atenciosamente,



Isabela Edson

IJ Consultoria Organizacional Ltda
CNPJ: 27.938.023/0001-06

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 14
Rubrica R

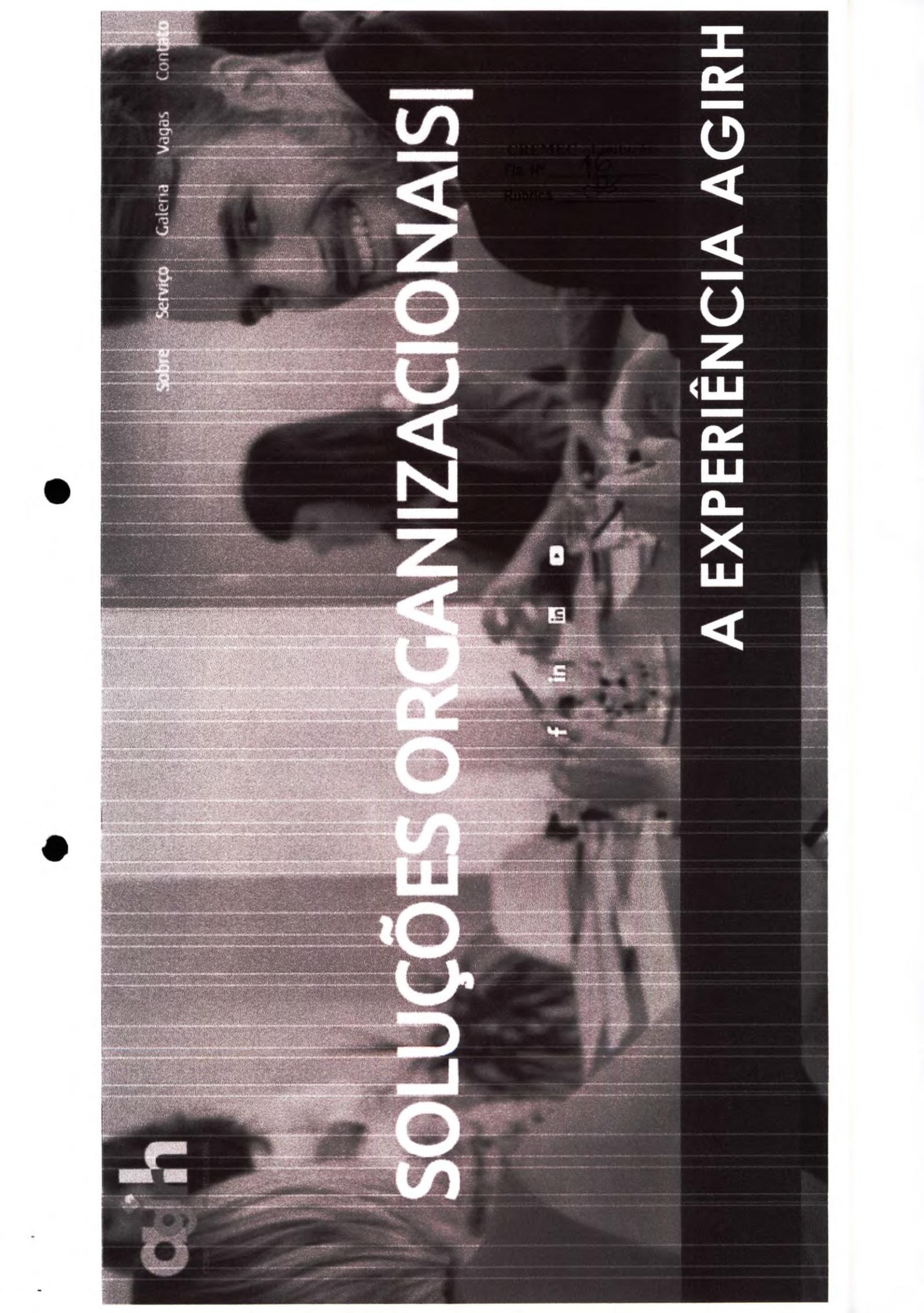
CAPACITAÇÃO & DESENVOLVIMENTO

- EXPERIÊNCIA AGIRH
- OBJETIVO
- ESCOPO DO PROJETO
- METODOLOGIA
- INVESTIMENTO
- INFORMAÇÕES ADICIONAIS
- TERMO DE ACEITAÇÃO
- NOSSAS PESSOAS

CREMEC - Licitação

Fls. Nº 15

Rubrica CR



agih

Sobre

Serviço

Galeria

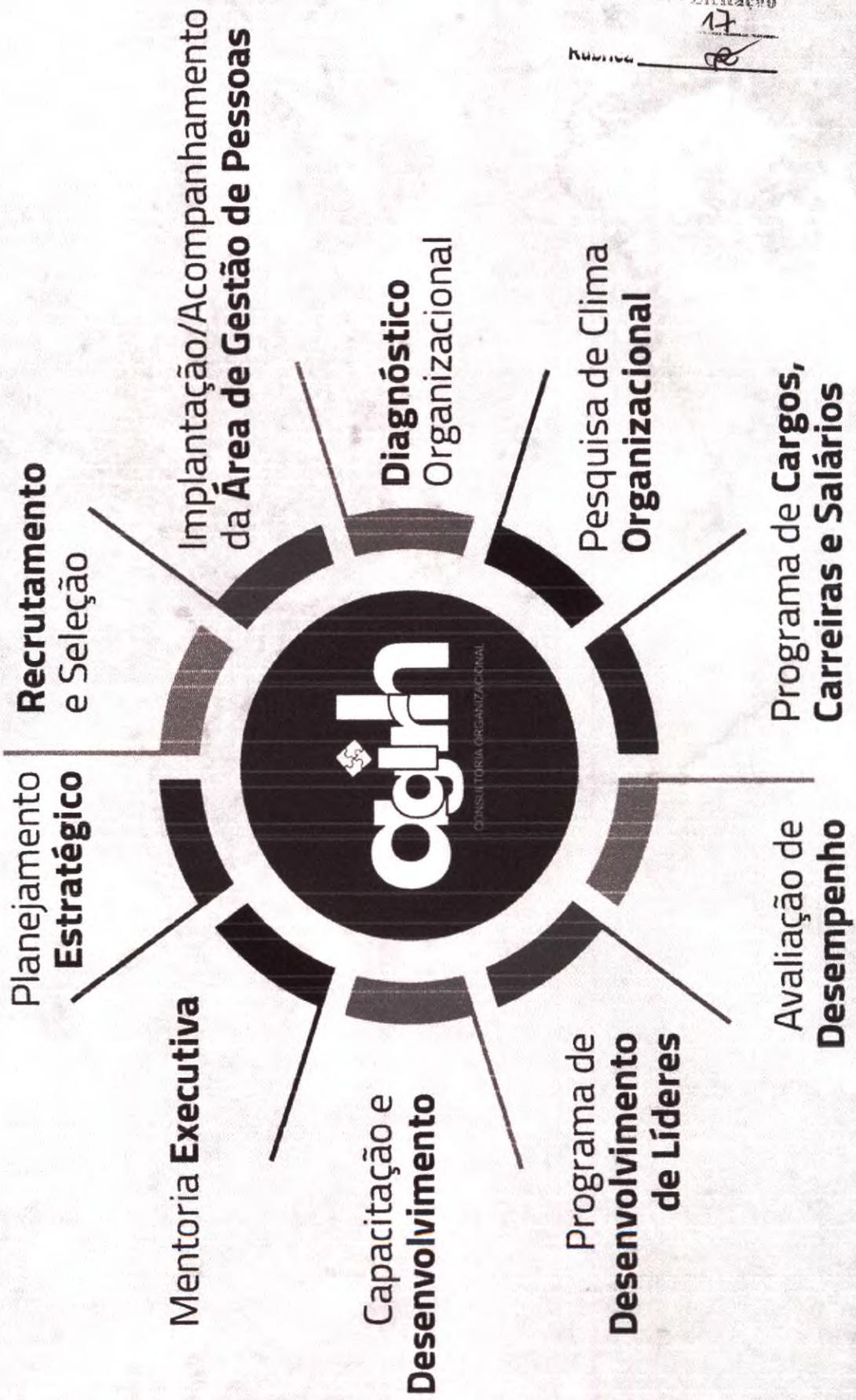
Vagas

Contato

SOLUÇÕES ORGANIZACIONAIS

f in 

A EXPERIÊNCIA AGIRH



Rubrica _____
17
Licitação

Clientes satisfeitos



conecta
CONSULTORIA CONTÁBIL

MORANA



Mrh
Gestão de Pessoas e Serviços



Gomes de Matos
CONSULTORIA



CREMEC - Licitação
Fls. Nº 10
Rubrica 02



ibyte





CREMEC - Licitação
Fls. Nº 19
Rubrica R



OBJETIVO

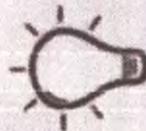
OBJETIVO

Aplicar treinamento técnico e comportamental, focado no desenvolvimento dos colaboradores do **CREMEC**, visando o compartilhamento de conhecimento com foco no cuidado e atendimento de pessoas.

CREMEC - Licitação

Fls. N° 21

Rubrica [assinatura]



ESCOPO DO PROJETO

ESCOPO DO PROJETO

EXCELÊNCIA EM ATENDIMENTO EXPERIÊNCIA DISNEY

- Encantar e Envolver Baseado na Experiência Disney;
- Tipos de clientes: entendendo sua necessidade;
- Competências fundamentais do atendimento;
- Comunicação e relacionamento com o cliente;
- Noções do Código de Defesa do Consumidor;
- Desenvolvimento de estratégias para encantar o cliente;
- Como lidar com as reclamações.



CREMEC - Licitação
Fls. Nº 23
Rubrica R

METODOLOGIA

METODOLOGIA

1. O projeto de Capacitação & Desenvolvimento proposto terá a participação de um (01) Facilitador da AGIRH Consultoria para cada um (1) dos encontros/aulas de 6 h/a cada;
2. A capacitação será realizada presencialmente na estrutura física da CONTRATANTE com até 30 participantes em dia / horário a ser definido e acordado entre CONTRATADA e CONTRATANTE;

CREMEC Limitação
Fls. Nº 24
Rubrica

3. Apresentação de conceitos, debates, estudos de caso com foco na aprendizagem e desenvolvimento da equipe, visando proporcionar maior interação e, conseqüentemente, mais rápida apropriação dos conteúdos com uso de vivências de comunicação não violenta e fortalecimento do relacionamento interpessoal.

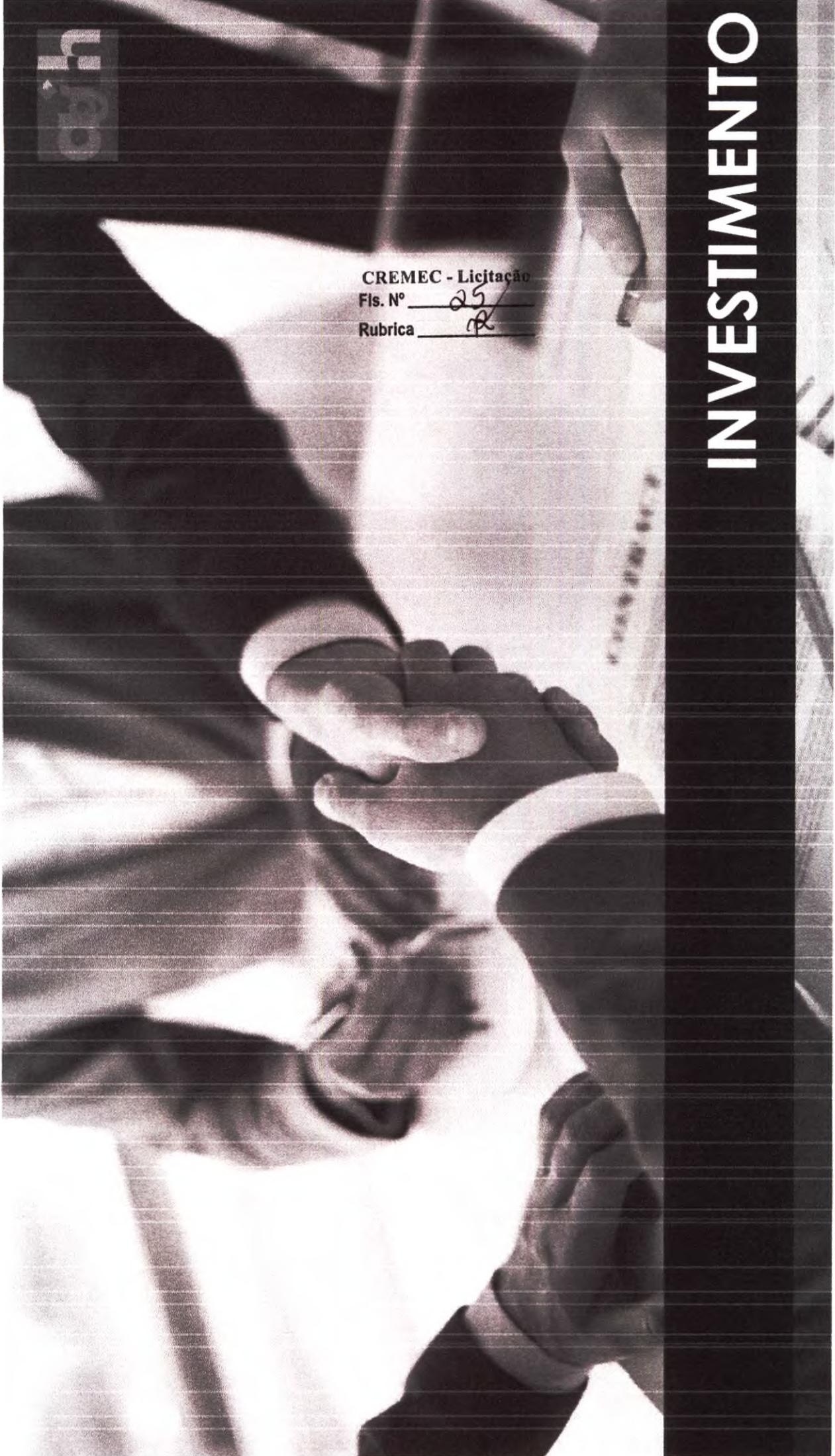


CREMEC - Licitação

Fls. Nº 25

Rubrica PL

INVESTIMENTO



INVESTIMENTO

Para realização dos serviços descritos na presente proposta, considerando o escopo e o nível dos profissionais e ferramentas metodológicas a serem aplicadas, estimamos os nossos honorários fixos, nos termos da tabela abaixo:

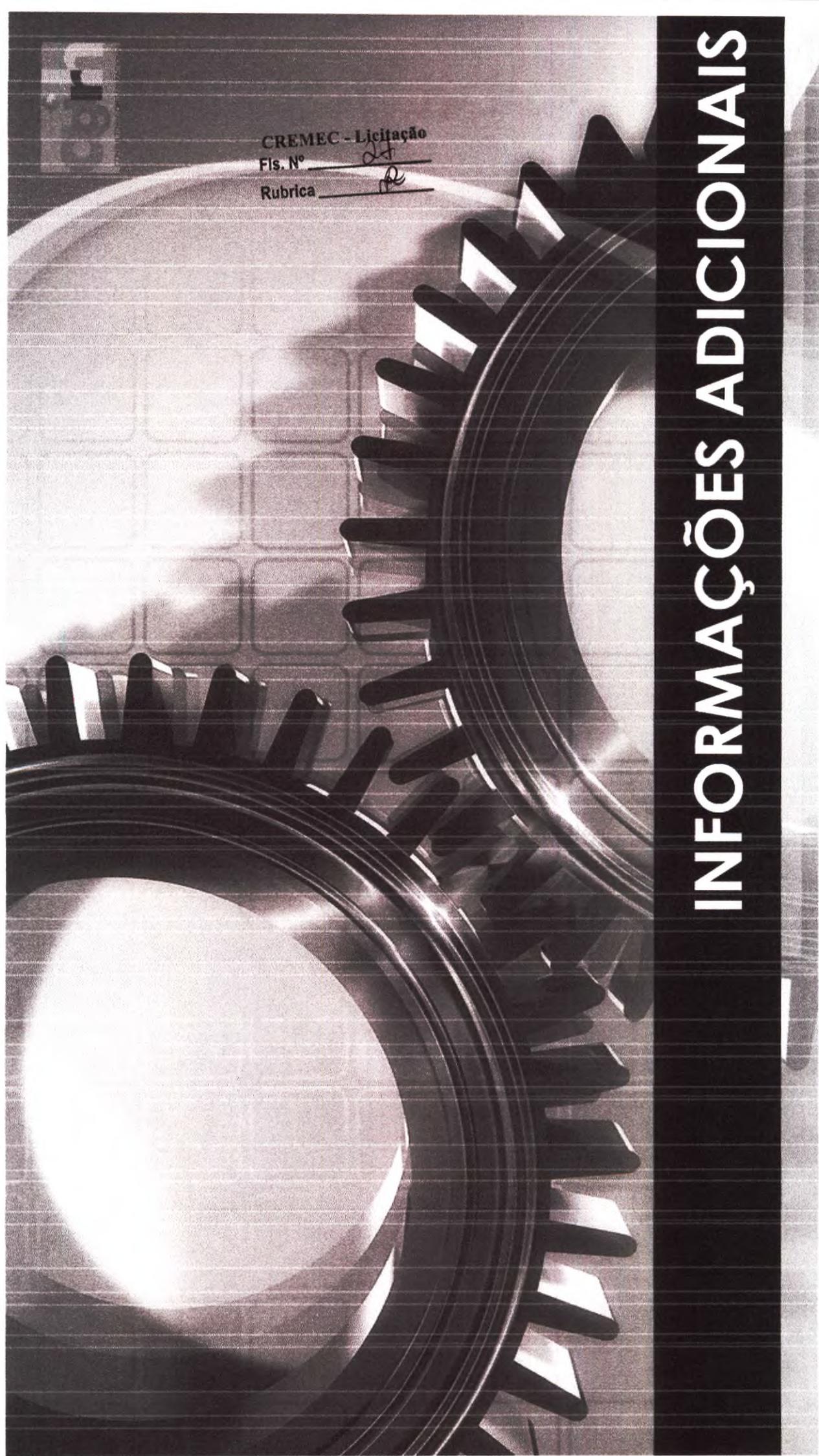
SOLUÇÕES CONTEMPLADAS NO PROJETO	QTDE. TURMAS	INVESTIMENTO
EXCELÊNCIA EM ATENDIMENTO EXPERIÊNCIA DISNEY	3 TURMAS DE CAPACITAÇÃO & DESENVOLVIMENTO	R\$ 1.800,00 (POR CADA TURMA DE CAPACITAÇÃO & DESENVOLVIMENTO)
INVESTIMENTO TOTAL		R\$ 5.400,00

Os honorários serão faturados em parcela única em até 48 horas antes da realização do treinamento contratado.

Nossos honorários já incluem os tributos indiretos incidentes sobre a prestação dos serviços.

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 24
Rubrica PE

INFORMAÇÕES ADICIONAIS



INFORMAÇÕES ADICIONAIS

DESPESAS INCLUSAS

1. Certificado individual a cada participante;
2. Impressão do material didático;
3. Impostos sobre Nota Fiscal.

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 20
Rubrica R

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

DESPESAS NÃO INCLUSAS

1. Transporte (passagens e traslados) e estadia dos consultores fora da Região Metropolitana de Fortaleza;
2. Alimentação (coffee break);
3. Locação de espaço físico para realização do programa;
4. Contratação de software ou plataformas digitais.

TERMO DE ACEITAÇÃO

Agradecemos a oportunidade de apresentar a nossa proposta e esperamos que o escopo das condições abordadas correspondam às expectativas da liderança da **CREMEC**.

Caso V.Sas. concordem com a presente proposta, solicitamos o encaminhamento dessa proposta devidamente assinada para darmos prosseguimento às formalidades contratuais e planejamento do início da execução dos trabalhos.

CREMEC - Licitação

Fls. Nº 30

Rubrica 

Atenciosamente,

Fortaleza, 02 de junho de 2022.

De Acordo, ____ / ____ / ____

AGIRH CONSULTORIA ORGANIZACIONAL LTDA

CREMEC

Isabela Edson

Representante legal

NOSSAS PESSOAS



Isabela Edson

Sócia

Diretora Executiva da AGIRH Consultoria, com mais de 15 anos de experiência nas áreas de Gestão de Pessoas e Negócios de portes e segmentos distintos. Possui formação em Serviço Social graduada pela UECE, MBA completo em Gestão de Pessoas pela FGV e MBA em Gestão de Projetos e Processos pela UNIFB. Possui também Formações em *Personal & Professional Coaching* e *Executive & Business Coaching* pela Sociedade Brasileira de Coaching e em jogos de autodesenvolvimentos e de negócios como "O Jogo do Herói", *Purpose Mining Game* e *Explorer Games*. Apresenta também sólida experiência como Mentora de Carreira e *Executive Mentoring, Coach*, bem como, facilitadora de treinamentos em empresas diversas na área de desenvolvimento humano e gestão de negócios, por fim, atua como docente da Pós Graduação no MBA em Gestão Estratégica de Pessoas da UNIFAMETRO e Centro Universitário Farias Brito e Gestão de Negócios na EASE Brasil.



Luzia Carvalho
Coordenadora de HR

Coordenadora de Seleção & Projetos da AGIRH Consultoria Organizacional com sólida experiência em Gestão de Pessoas / Equipes e Projetos em empresas de segmentos distintos. Pós-Graduada em Consultoria Empresarial (Anhanguera), Graduada em Gestão de RH (UVA), formação em *Business Partner*, Gestão de Desempenho (IFA7) e Analista de Cargos e Salários (UNIFOR). Apresenta também sólida experiência como Mentora de Carreira e *Executive Mentoring*, bem como, facilitadora de treinamentos na área de desenvolvimento humano. Responsável por implantar projetos complexos como Desenvolvimento da área de Gestão de Pessoas; Cargos, Carreiras e Salários e Avaliação de Desempenho em empresas de portes e segmentos diversos.

CREMEC - Licitação

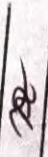
Fls. Nº

31

Rubrica

Agirh

CONSULTORIA ORGANIZACIONAL

CREMEC - Licitação
Fls. Nº 308
Rubrica 



www.agirh.com.br



[/agirh.consultoria](https://www.instagram.com/agirh.consultoria)



(85) 3013.0500

Rua Juvenal de Carvalho, 683 - Edifício Aguanambi Plaza
Sala 305 - Fátima, Fortaleza - CE, 60050-220



Fortaleza, 02 de Junho de 2022.

CONTRATADA: PERSONA RH
CNPJ: 18.511.338/0001-73

CONTRATANTE: CREMEC

PROPOSTA DE TREINAMENTO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE INTERNO

Apresentamos a V.S.as. proposta para prestação de serviços técnicos especializados em treinamento "A arte de bem atender".

A PERSONA RH se compromete a realizar o treinamento de comunicação assertiva para 50 colaboradores no formato presencial com 2 encontros com 25 colaboradores por turma e uma carga horária de 12h para a EMPRESA-CLIENTE.

ETAPAS DO PROCESSO: A PERSONA RH desenvolverá as seguintes etapas na condução do treinamento:

- a) Momento Autoconhecer;
- b) Momento Relacionar;
- d) Encerramento.

Caso haja inclusão de mais fases, a EMPRESA-CLIENTE, deverá informar com antecedência a PERSONARH, para que conste em contrato.

PREÇO DO SERVIÇO: O preço do serviço corresponde a R\$ 8.650,56 (oito mil seiscentos e cinquenta reais e cinquenta e seis centavos) condição de pagamento em até 4 parcelas.

Atenciosamente,


Vanessa da Nóbrega Almeida

Diretora Comercial

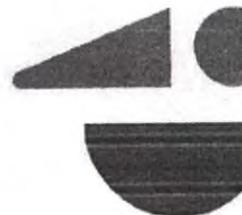
CONSULTORIA PERSONA
RH
CNPJ 18.511.338/0001-73

Rua Núbia Barrocas, 1285
Parque Manibura
Fortaleza - Ceará - Brasil

(85) 3879-1005
contato@personarh.com
www.personarh.com



personarhconsultoria



Fortaleza, 02 de Junho de 2022.



CONTRATADA: PERSONA RH
CNPJ: 18.511.338/0001-73

CONTRATANTE: CREMEC

PROPOSTA DE TREINAMENTO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE EXTERNO

Apresentamos a V.S.as. proposta para prestação de serviços técnicos especializados em treinamento "A arte de bem atender".

A PERSONA RH se compromete a realizar o treinamento de comunicação assertiva para 25 (vinte e cinco) colaboradores no formato presencial com 4 encontros e uma carga horária de 20h para a EMPRESA-CLIENTE.

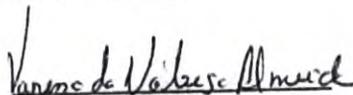
ETAPAS DO PROCESSO: A PERSONA RH desenvolverá as seguintes etapas na condução do treinamento:

- a) Momento Autoconhecer;
- b) Momento Relacionar;
- c) Momento Construir;
- d) Encerramento.

Caso haja inclusão de mais fases, a EMPRESA-CLIENTE, deverá informar com antecedência a PERSONARH, para que conste em contrato.

PREÇO DO SERVIÇO: O preço do serviço corresponde a R\$ 9.876,00 (nove mil e oitocentos e setenta e seis reais) condição de pagamento em até 4 parcelas.

Atenciosamente,


Vanessa da Nóbrega Almeida

Diretora Comercial

CONSULTORIA PERSONA
RH
CNPJ 18.511.338/0001-73

Rua Núbia Barrocas, 1285
Parque Manibura
Fortaleza - Ceará - Brasil

(85) 3879-1005
contato@personarh.com
www.personarh.com


personarhconsultoria

