



# Sanger Santos

O palestrante do  
atendimento ao cliente



# Quem é Sanger Santos?

Palestrante especialista em Gestão & Atendimento.  
Desenvolver profissionais autossuficientes e capazes de  
oferecer um atendimento com excelência.

É a sua missão.



# Sanger Santos

Homenageado pela Câmara Municipal de Campo Grande com a medalha legislativa do mérito do economista e administrador **“CRISTÓVÃO SILVEIRA”**. Pelos serviços prestados a sociedade de Campo Grande – MS. Possui o título de **“MEMBRO FUNDADOR DO CLUBE DE EMPREENDEDORISMO KNOW-HOW**, pelas iniciativas de fomentar o empreendedorismo e encabeçar o movimento do **Business Club da Know-how**, superando as barreiras de Mato Grosso do Sul e colocar a cidade de Campo Grande no cenário dos **grandes eventos de empreendedorismos nacionais e internacionais, como sinônimo de inovação.**



# Liderança com Base

Experiência como Executivo de Recursos Humanos.

Empreendedor e empresário.

Bacharel em Administração de empresas, MBA em gestão de pessoas por competência, indicadores e Coaching e Analista Comportamental.

Coautor do livro **LIDERANÇA COM BASE NAS SOFT SKILLS**.

Como contribuição social, é voluntário em projeto da prefeitura de Campo Grande chamado **LEVANTA JUVENTUDE**, que oferece de forma gratuita aos jovens de 15 a 25 anos orientação e formação profissional.



# Por que Sanger Santos?

Experiência adquirida atuando na prática com cliente interno e externo nos seguimentos de distribuição de energia elétrica, varejo e transporte. Como gestor de equipe, executivo de RH e empreendedor.

Mais de 15 anos de dedicação em desenvolvimento de líderes e equipes.

Palestras customizadas às necessidades e cultura da empresa. Cada palestra é única, desenvolvida após briefing do cliente.



# Nossas Especialidades

- Atendimento ao cliente interno e externo
- Gestão
- Protagonismo



Sanger Santos

# PODEMOS AJUDAR NESSES DESAFIOS:

- Desenvolver profissionais autossuficientes e capazes de oferecer um atendimento com excelência;
- Rever o mindset e gerar comportamentos mais favoráveis a demanda do novo cliente;
- Enxergar que o atendimento com excelência gera relacionamento e fidelização do seu cliente;
- Entender que o mercado e a sociedade mudaram, considerando as novas expectativas do cliente e das diferentes gerações em um ambiente de diversidade, causar uma experiência fantástica de atendimento ao cliente é fundamental para o sucesso da sua empresa;
- Facilitar a compreensão das oportunidades geradas quando se faz uma gestão do atendimento ao cliente;
- Contribuir com os líderes para entenderem a importância de exercer uma liderança pelo exemplo e inspirar seus liderados;



# PARA ESSES PÚBLICOS:

- Empreendedores
- Equipes operacionais e administrativa
- Líderes, gestores e empresários
- Equipes de vendas e atendimento

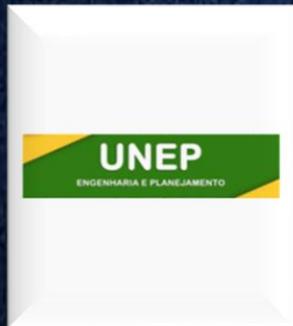


# Alguns Temas Possíveis

- Os 07 pecados capitais no atendimento: Conheça para não cometê-los.
- O DDI do atendimento: Como eliminar os comportamentos inadequados no atendimento?
- Os 3D do sucesso no atendimento: Tenha uma visão além do alcance.
- Empatia: a principal soft skill no atendimento.
- O caminho do ciclo da excelência no atendimento. Vamos dar o primeiro passo?
- O segredo da C.H.A.V.E do sucesso no atendimento.
- A regra de OURO no atendimento. É simples como um sorriso.
- Os 5S do atendimento: Faça e seja um referencial de atendimento.
- Seja protagonista e não plateia no cenário da excelência no atendimento.
- Liderança com Base nas **SOLFT SKILLS**: Como desenvolver essas competências e habilidades?
- **Eu vou BRILHAR este aqui é o meu lugar. Eu sou o protagonista.**

Obs: Consulte-nos sobre outros temas customizados e diferenciados. Você pode sugerir um novo título

# Alguns de nossos Clientes



# Contatos e informações



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



[contato@sangersantos.com.br](mailto:contato@sangersantos.com.br)



67 99121-3326 Juliana Relações Pública do Sanger



[Sanger Sanger – Bora atender bem?](#)



Sanger Santos



@sangersantosoficial



Sanger santos



*Por menor que seja o seu tempo de dedicação ao desenvolvimento pessoal e profissional da sua equipe. Não tenha medo de crescer lentamente. Tenha medo de ficar parado.*



**Sanger Santos**