Conecta Rede CVC: Operadora lança programas de formação de consultores e desenvolvimento de líderes

Projeto inclui duas novas ações: a Escola de Vendas, para atuais e futuros consultores da Rede CVC, e a Academia de Líderes, voltada exclusivamente à liderança

Após lançar o maior programa de empregabilidade do setor de turismo, o Passaporte Franquia, a CVC anuncia agora o lançamento do **Conecta Rede CVC**, que inclui outros dois programas: a **Escola de Vendas**, para formação de consultores, e a **Academia de Líderes**, voltada à capacitação de máster franqueados, franqueados, gerentes regionais e líderes de lojas.

A **Escola de Vendas** é voltada não só aos consultores que já fazem parte da rede CVC em todo o Brasil, mas também a todas as pessoas interessadas em embarcar na maior operadora de viagens do país. “Nosso principal objetivo com a Escola de Vendas é potencializar conhecimento de atuais e futuros consultores da Rede CVC, para que prestem um serviço de ainda mais excelência aos nossos milhões de clientes, com foco no nosso grande diferencial que é a assistência completa ao passageiro. A jornada *figital*, que une o físico e o digital, e também é um dos diferenciais CVC, está entre os principais temas abordados. Dessa forma, ainda apoiamos nossa rede franqueada com ferramentas para recrutamento de pessoas qualificadas e preparadas, dando suporte, principalmente, às praças onde temos planos de expansão”, afirma **Renata Giannotti, gerente executiva de Gente da CVC Corp.**

A **Escola de Vendas CVC** conta com conteúdos iniciais, avançados e de especialização. Da fase inicial, podem participar tanto pessoas já inscritas no Passaporte Franquia quanto aquelas que desejem se inscrever diretamente para essa formação. Nesse último caso, as inscrições já estão abertas, sendo duas possibilidades neste primeiro momento: inscrições para candidatos do estado da Bahia para turma online, por meio desse link, e inscrições para candidatos de São Paulo para turma presencial, neste link. As turmas serão em abril e os encontros são nesses 2 formatos exatamente para atender profissionais de todo o país.

Já o conteúdo avançado, é voltado a consultores que já fazem parte da Rede CVC, funcionando como um pilar de reciclagem. Esse momento, chamado de CVC na Prática, contará com trilhas de atendimento *figital*, vendas, produtos e sistemas, além de dinâmicas, trocas, rodas de conversa, boas práticas, pílulas, entre outros.

Para consultores que participarem dessa segunda fase, a próxima etapa da Escola de Vendas será a de especialização. Esse módulo do programa tem como objetivo formar especialistas em destinos e/ou atendimento, por meio de conteúdos exclusivos, para que se tornem referências para toda a rede CVC.

“Por meio do programa, ampliamos a escalabilidade dos treinamentos da força de vendas da CVC, falando, principalmente, do nosso jeito ser, do nosso jeito de vender e da nossa cultura. Dessa forma, também proporcionamos aos consultores que trabalham com a gente a oportunidade de se tornarem profissionais completos, com domínio não só no Universo CVC, mas também em sistemas de companhias aéreas, hotelaria, cruzeiros, locação de carros, seguros, passeios, entre outros”, completa Renata.

Academia de Líderes – Além da Escola de Vendas, a CVC também terá a **Academia de Líderes, voltada à capacitação de máster franqueados, franqueados, gerentes regionais e líderes de lojas** em temas

relacionados ao **Turismo, Cultura de Franquia, Gestão de Vendas, Gestão Financeira e Gestão de Pessoas**. O principal objetivo desse programa é incentivar a alta performance em gestão do negócio, apoiar na potencialização de vendas e no engajamento com a marca franqueadora.

A Academia de Líderes terá 4 etapas. A primeira delas é de ambientação, focada em novos franqueados da marca e novos líderes de lojas, com objetivo de embarcarem no Universo CVC. As outras 3 etapas têm conteúdo estratégico e tático e contam com apoio da **Praxis Business,** empresa de Consultoria e Educação Corporativa voltada para Franchising, Varejo e Canais de Vendas.

A primeira etapa dessa fase aborda a Cultura de Franquia. O público-alvo são máster franqueados e gerentes regionais, e o objetivo é potencializar o conhecimento deles em ferramentas e estratégias de cultura de franquias e de suporte à rede. A próxima fase, focada nos franqueados CVC, vai falar especificamente sobre Gestão de Franquias, trazendo soluções efetivas em gestão de vendas, financeira e de pessoas, para que alcancem melhores resultados no seu negócio.

Por fim, o módulo com conteúdo tático, que é específico sobre liderança, é voltado aos líderes de lojas. O objetivo é desenvolver líderes de alta performance nos temas de gestão de vendas e de pessoas, para que possam impulsionar o dia a dia das lojas.

Interessados em se tornar um franqueado da CVC podem conferir mais informações neste link https://franquias.cvc.com.br/. A empresa não cobra royalties nem taxa de franquia.

Informações à imprensa
CVC Corp Comunicação Corporativa
imprensa@cvccorp.com.br