



Política Comercial da Caval - Automotive Parts

Esta política comercial tem como objetivo estabelecer diretrizes claras e transparentes para os representantes comerciais da Caval. Como parte integrante da nossa equipe, você desempenha um papel fundamental na promoção e venda dos nossos produtos. Esta política visa garantir a consistência, a eficiência e o sucesso das nossas operações comerciais.

Relacionamento com Clientes:

- Valorizamos o relacionamento com os clientes e buscamos construir parcerias de longo prazo baseadas na confiança, respeito e comprometimento mútuo.
- Mantenha uma comunicação aberta e transparente com os clientes, fornecendo informações precisas sobre nossos produtos, preços, prazos de entrega e políticas de serviço.
- Esteja sempre disponível para atender às necessidades e preocupações dos clientes, buscando soluções rápidas e eficazes para quaisquer problemas ou desafios que possam surgir.



☎ (+55 (45) 9 9968-3995

📷 @cavaldobrasil

📍 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

🌐 www.cavaldobrasil.com.br



Ética e Integridade:

- Cumpra todas as leis e regulamentos aplicáveis relacionados às práticas comerciais e concorrência justa.
- Adote padrões éticos elevados em todas as interações com clientes, colegas de trabalho e parceiros de negócios.
- Não comprometa a reputação da Caval por meio de comportamentos antiéticos ou questionáveis.

Metas de Vendas:

- Trabalhe de forma proativa para atingir e superar as metas de vendas estabelecidas pela empresa.
- Desenvolva e execute estratégias de vendas eficazes para maximizar as oportunidades de negócios e aumentar a participação de mercado da Caval.
- Mantenha-se atualizado sobre as tendências do mercado, a concorrência e as necessidades dos clientes para identificar novas oportunidades de vendas.



☎ (+55 (45) 9 9968-3995

📷 @cavaldobrasil

📍 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

🌐 www.cavaldobrasil.com.br



Treinamento e Desenvolvimento:

- Participe ativamente de programas de treinamento e desenvolvimento oferecidos pela Caval para aprimorar suas habilidades de vendas, conhecimento de produtos e competências técnicas.
- Busque feedback regularmente e esteja aberto a sugestões de melhoria para aprimorar o seu desempenho e contribuir para o sucesso da equipe.

Comunicação e Relatórios:

- Mantenha uma comunicação regular e eficaz com a equipe de vendas, gerentes e outros departamentos da empresa.
- Envie relatórios de atividades de vendas, atualizações do mercado e feedback dos clientes conforme solicitado pela empresa.
- Utilize canais de comunicação eficazes, como e-mail, telefone, mensagens instantâneas e reuniões presenciais, conforme apropriado para a situação.
- Mantenha registros precisos e atualizados das atividades de vendas utilizando as ferramentas e sistemas de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) fornecidos pela empresa.



TRAINING

☎ (+55 (45) 9 9968-3995

📷 @cavaldobrasil

📍 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

🌐 www.cavaldobrasil.com.br




Atualizações do Mercado:

- Fornecer atualizações regulares sobre as condições do mercado, tendências de vendas, movimentos da concorrência e quaisquer outros desenvolvimentos relevantes.
- Compartilhe insights e informações estratégicas que possam ajudar a equipe de vendas e a administração a tomar decisões informadas e oportunas.
- Analise as tendências e padrões nos comentários dos clientes para identificar áreas de melhoria e oportunidades de inovação.

Reuniões de Equipe:

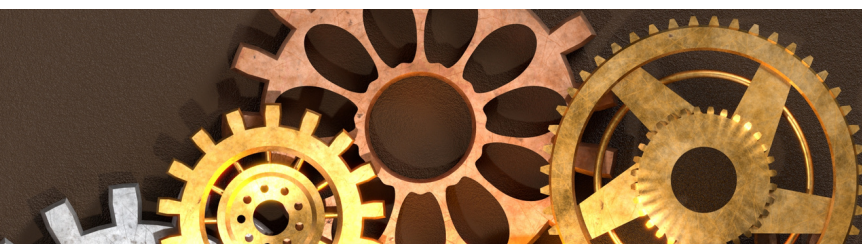
- Participe ativamente de reuniões de equipe regulares para discutir estratégias de vendas, revisar o desempenho e compartilhar melhores práticas.
- Contribua com ideias e sugestões construtivas para o aprimoramento contínuo das operações comerciais da empresa.
- Participe de cursos de treinamento, webinars e eventos do setor para expandir seus conhecimentos e aprimorar suas habilidades profissionais.

 (+55 (45) 9 9968-3995

 @cavaldobrasil

 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

 www.cavaldobrasil.com.br






Na Caval, reconhecemos que o sucesso no mercado automotivo requer mais do que simplesmente oferecer produtos de alta qualidade. Exige um compromisso inabalável com a excelência em todas as áreas de nossas operações comerciais. Ao aderir às diretrizes estabelecidas nesta política comercial, os representantes comerciais da Caval estão comprometidos com os mais altos padrões de ética, integridade e desempenho.

Acreditamos que a comunicação efetiva é a chave para construir relacionamentos sólidos com nossos clientes e colegas de equipe. Por meio de uma comunicação aberta, transparente e colaborativa, podemos trabalhar juntos para alcançar nossos objetivos comuns e superar desafios.

Além disso, reconhecemos a importância de manter-se atualizado sobre as tendências do mercado e adaptar-se rapidamente às mudanças no ambiente de negócios. Ao monitorar de perto as tendências do mercado, analisar a concorrência e ouvir atentamente o feedback dos clientes, podemos identificar oportunidades de crescimento e desenvolver estratégias de vendas eficazes.

No cerne de todas as nossas atividades está o compromisso com a excelência. Estamos dedicados a fornecer produtos de qualidade superior, oferecer um serviço excepcional aos clientes e alcançar resultados excepcionais em tudo o que fazemos. Com uma abordagem orientada para o cliente e uma cultura de aprendizado contínuo e melhoria, estamos confiantes de que podemos alcançar o sucesso sustentável a longo prazo. Obrigado por sua dedicação e comprometimento com a Caval. Juntos, estamos construindo um futuro brilhante e promissor para nossa empresa e nossos clientes.

 (+55 (45) 9 9968-3995

 @cavaldobrasil

 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

 www.cavaldobrasil.com.br





Práticas de Desconto e Prazos:

Na Caval, entendemos a importância de estabelecer práticas claras e transparentes relacionadas a descontos e prazos de pagamento para nossos representantes comerciais. Nosso objetivo é garantir relações comerciais justas e mutuamente benéficas entre a empresa, seus representantes comerciais e os clientes.

Descontos:

- Os representantes comerciais da Caval estão autorizados a oferecer descontos de até 3% sobre o valor total da venda para os clientes, conforme considerarem necessário para fechar negócios e promover o crescimento das vendas.
- Os representantes comerciais têm autonomia para negociar descontos com os clientes, desde que estejam dentro dos limites estabelecidos pela empresa.
- Recomendamos que os representantes comerciais usem seu julgamento profissional ao determinar a melhor abordagem para oferecer descontos aos clientes, levando em consideração as necessidades individuais de cada cliente e o impacto nos resultados financeiros da empresa.



☎ (+55 (45) 9 9968-3995

📷 @cavaldobrasil

📍 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

🌐 www.cavaldobrasil.com.br



Prazos de Pagamento:

- Os prazos de pagamento serão estabelecidos em acordo entre a Caval, o cliente e o representante comercial, levando em consideração as condições de crédito e as políticas de pagamento da empresa.
- Recomendamos que os representantes comerciais trabalhem em estreita colaboração com a equipe financeira da Caval para garantir o cumprimento dos prazos de pagamento e minimizar o risco de inadimplência.
- Estamos comprometidos em manter práticas de pagamento justas e transparentes, garantindo que todos os envolvidos sejam tratados de maneira equitativa e profissional.

Caval



☎ (+55 (45) 9 9968-3995

📷 @cavaldobrasil

📍 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

🌐 www.cavaldobrasil.com.br




Comissões:

- As comissões serão pagas aos representantes comerciais com base no valor final de venda, após a dedução de quaisquer descontos ou ajustes acordados com o cliente.
- As comissões serão pagas em uma conta corrente de mesmo nome do representante comercial, garantindo rapidez e eficiência no processamento dos pagamentos.
- Valorizamos a contribuição dos nossos representantes comerciais para o sucesso da empresa e estamos comprometidos em fornecer uma estrutura de comissões competitiva e justa.

Na Caval, acreditamos que práticas comerciais transparentes e justas são essenciais para construir relacionamentos duradouros com clientes e representantes comerciais.

Ao aderir a estas diretrizes de desconto e prazos, estamos garantindo uma abordagem consistente e equitativa para a condução dos negócios, promovendo o crescimento sustentável e o sucesso mútuo a longo prazo.

Obrigado por sua dedicação e comprometimento com a Caval. Juntos, estamos construindo um futuro brilhante e promissor para nossa empresa e nossos parceiros comerciais.

 (+55 (45) 9 9968-3995

 @cavaldobrasil

 Rua Acelino de Almeida, 251 - Cascavel / PR

 www.cavaldobrasil.com.br

