



Florianópolis 24 de agosto de 2010.

Em tempos em que a disputa por mercado se torna cada vez mais acirrada, nos da **REPECON FIAT** optamos por trabalhar com o foco no cliente de modo único e especial. Assim, juntamente com a FIAT, por intermédio da Regional Porto Alegre, a ABS veio juntar-se a nós para desenvolver o *Programa Padrões de Atendimento FIAT* e junto o CRM da empresa.

Com o programa de Padrões, houve uma mudança comportamental na empresa, onde o programa que foi iniciado na nossa filial estendeu a abrangência de sua utilização e quebra de paradigmas também para a matriz.

De acordo com os primeiros resultados, vimos que foi uma decisão acertada, pois o CRM já começa a ser uma ferramenta vital para o esforço de vendas e é hoje uma ferramenta indispensável no dia a dia da empresa.

Claro que houveram barreiras, que foram vencidas em grande parte pela experiência da equipe da ABS que soube levar a REPECON de modo seguro a implantação e aplicação de todos os módulos do programa.

Sendo assim fica recomendada por nós da **REPECON FIAT** a assessoria da ABS para a implantação do sistema e da nova metodologia em vendas e no programa Padrões de Atendimento FIAT.

Nada mais tendo a tratar, nos despedimos deixando um grande abraços a todos os consultores da ABS que passaram pela nossa empresa e certos de que o CRM fará diferença cada vez maior nas vendas e na manutenção de nossos de nossa carteira clientes.

Abraços

Rogério Luis Correa  
Gerente de Relacionamento e CRM  
Repecon FIAT