**Saiba o que é o Varejo do Agora e como se preparar para atender os consumidores da atualidade**

*Os novos hábitos de consumo e as mudanças no varejo são temas de curso por assinatura lançado pela Sucesso em Vendas*

Você sabe o que é o Varejo do Agora? E de que forma fidelizar os consumidores da nova geração? Este é o tema do primeiro módulo de capacitação profissional do Sales Class, plataforma de cursos on-line por assinatura, lançada recentemente pela Sucesso em Vendas, empresa especializada em consultoria e treinamento de equipes de vendas.

“A transformação digital afetou profundamente os hábitos de consumo, por isso, é preciso entender quem é o consumidor, quais as suas características e o que ele busca. O Varejo do Agora está focado na experiência do cliente durante toda a sua jornada de compra, colocando-o no centro de toda a operação da empresa”, destaca Luis Fellipe de Oliveira, gestor de inovação e growth da Sucesso em Vendas.

O especialista explica que com a ascensão do e-commerce e a digitalização do setor, muitas empresas ainda não sabem como utilizar as lojas físicas a seu favor. “Esses espaços têm papel fundamental na jornada de compra dos clientes e podem se tornar, por exemplo, hubs de experiência e logística ou ainda em um canal de conexão e integração com o consumidor”, afirma.

O curso é voltado principalmente para gestores, empresários, líderes da área comercial e profissionais que buscam evolução no mercado, abordando temas que estão transformando o varejo brasileiro e mundial. O conteúdo está dividido em 11 tópicos, como utilização de Softwares, Inteligência Artificial, Metaverso, Omniexperience, Logística e Distribuição, Growth Hacking, NFT’s, entre outros.

**Como funciona?**

A Sales Class é uma plataforma on-line, por assinatura, que trará os mais variados temas ligados ao mundo atual de vendas. “Os diferenciais desta plataforma são que os cursos serão sempre atuais e os assinantes poderão assistir aos conteúdos exclusivos quando e onde desejarem, conciliando a capacitação profissional com as atividades do dia a dia”, destaca Luis Fellipe de Oliveira.

Os demais cursos da Sales Class, que serão lançados nos próximos meses, são: Processo de Vendas B2C, Liderança e Gestão de Pessoas, Planejamento Estratégico e Marketing. O módulo sobre o Varejo do Agora já está disponível no site: <https://bit.ly/SalesClassSV>

**Sobre a Sucesso em Vendas**

A Sucesso em Vendas é um hub de soluções inovadoras, efetivas e sob medida para empresas que atua há 25 anos no Brasil e em Portugal, com o objetivo de alavancar os indicadores comerciais por meio do alinhamento inteligente entre educação corporativa, metodologia e tecnologia de dados.