

Luiz Alves/Ascom Dragão do Mar



As atividades de férias serão focadas em temas como astronomia e ciências espaciais

Planetário no Ceará oferece sessões inéditas em janeiro

Centro cultural terá atividades gratuitas para todas as idades

O Planetário Rubens de Azevedo, parte integrante do Centro Dragão do Mar de Arte e Cultura, em Fortaleza, apresenta uma programação diversificada para o mês de janeiro, com destaque para duas novas sessões: “Os Sons do Oceano Cósmico” e “Nascimento e Morte das Estrelas – Eta Carinae, uma Estrela Especial”.

Segundo informado pelo governo estadual, exibições, que incluem recursos modernos, estão abertas ao público de todas as idades, com atividades gratuitas e ingressos para outras sessões a preços acessíveis.

A sessão “Os Sons do Ocea-

no Cósmico”, acessível a pessoas com cegueira, usa sons especiais para criar uma experiência sensorial única ao explorar o Sistema Solar e seus planetas. A exibição foi criada para promover uma compreensão lúdica dos astros e é um exemplo de como a tecnologia pode ser inclusiva.

Já “Nascimento e Morte das Estrelas – Eta Carinae, uma Estrela Especial” oferece uma abordagem científica, com imagens em alta resolução do universo, abordando a origem e o fim das estrelas, incluindo a própria Eta Carinae.

Além das exibições, o planetário oferece eventos gratui-

tos como a “Noite das Estrelas”, que acontece no dia 7 de janeiro. Nesse evento, os visitantes terão a oportunidade de observar o céu por meio de telescópios, visualizando planetas, nebulosas e a lua.

Também está programada a atividade “Música nas Estrelas”, uma experiência sonora que combina a observação do cosmos com trilhas musicais.

Para quem busca uma imersão mais profunda no tema, o evento “Momentos Cósmicos” acontece até 18 de janeiro, com encontros educativos sobre o universo, ministrados pelo professor Dermeval Carneiro.

O Planetário

O Planetário Rubens de Azevedo mantém sua oferta regular de sessões lúdicas voltadas para crianças, jovens e adultos. As sessões diárias incluem temas sobre fenômenos astronômicos, com destaque para os eventos inéditos deste mês.

Aos sábados e domingos, a programação se inicia às 17h e se estende até as 20h, com diferentes exibições em horários alternados. Os ingressos estão disponíveis para compra online e na bilheteira do centro cultural. As escolas públicas também podem agendar visitas gratuitas, com programação especial para grupos de estudantes.

CORREIO OPINIÃO

O Whatsapp é uma ferramenta poderosa de conversão

Por Gabriella Ibrahim*

No dia a dia da advocacia, saber conduzir uma conversa estratégica com um potencial cliente é uma habilidade essencial para quem deseja fortalecer sua presença no mercado e fechar mais negócios. Um método prático e eficaz de comunicação para melhorar a conversão de clientes é o WhatsApp.

O primeiro contato é crucial. Comece a conversa de forma empática e genuína. O objetivo aqui é ouvir o cliente mais do que falar, para entender suas reais necessidades antes de apresentar qualquer solução. Essa abordagem acolhedora permite que o cliente se sinta à vontade para compartilhar suas preocupações, criando um ambiente de confiança.

Após abrir o diálogo, procure identificar não só o problema direto, mas também as questões subjacentes que podem impactar a escolha pela sua solução. Quanto mais você entender sobre o que o cliente precisa, mais assertiva será a sua proposta. Essa fase de investigação ajuda a construir uma narrativa sólida e mostra que você compreende as necessidades do cliente, o que torna sua solução mais relevante.

Não se esqueça de direcionar o cliente ao fechamento. Aqui, é importante fazer perguntas que ajudem o cliente a refletir sobre a real necessidade

de sua atuação. Uma técnica eficaz para essa etapa é o método SPIN (Situação, Problema, Implicação e Necessidade de Solução), que permite que o cliente perceba, por si mesmo, o valor da sua ajuda.

Na hora de apresentar sua proposta, é essencial que a explicação seja clara e que o valor do seu serviço seja comunicado de forma objetiva. Muitos clientes não conseguem avaliar o serviço jurídico como nós, advogados, então cabe a você destacar os benefícios de forma simples, mas estratégica.

Depois de apresentar a proposta e esclarecer as dúvidas, é hora de buscar o fechamento. Se o cliente ainda não estiver pronto para fechar, o follow-up será essencial. Acompanhe-o de perto, mas sem pressionar; mantenha-se disponível e acessível para que ele sinta segurança em fechar com você quando estiver pronto.

Portanto, conduzir uma comunicação estratégica no WhatsApp é uma forma poderosa de transformar conversas em contratos fechados. Ao seguir essas etapas de abertura, investigação, direcionamento, oferta e follow-up, você constrói uma relação sólida e prepara o terreno para fechar mais negócios.

***Advogada contratualista, especialista e referência em Contratos e Legal Design**

**Tecnologia e calor humano.
Têm que estar sempre juntos.**

Uma empresa que há 42 anos administra
uma liderança imbatível de mercado tem que
entender muito de administração.
Protel. A administração condominial que une
tecnologia com calor humano no atendimento.
Síndicos felizes recomendam.
Vai ser eficiente assim lá em casa.

PROTEL

ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS.