



## **Banca deve reconhecer potenciais clientes e principais concorrentes**

Na coluna de hoje, Mario Esequiel fala sobre planejamento estratégico. O especialista comenta questionamentos de sócios do escritório, como as práticas de atuação e abrangência e ressalta a importância de identificar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, reconhecendo potenciais clientes e principais concorrentes.

### **Date Created**

12/04/2016