

Seja um Grande Vendedor

Informações Gerais Existe a motivação em vendas e o treinamento em vendas. Devido à limitação de tempo, uma palestra consegue cobrir muito bem a primeira área, mas não é capaz de entrar profundamente na segunda. Com isso em mente, eu apresento o curso e o seminário "Seja um Grande Vendedor". Eles estão aqui para ajudar não só a você vendedor profissional, mas também a você vendedor da vida. Eles vão apresentar várias dicas e segredos de uma boa venda, com uma ampla abordagem no pensamento das estratégias do marketing, e te ajudarão a alcançar o sucesso profissional que você espera.

Objetivos Dominar as técnicas de vendas e aprender a lidar com diferentes clientes;
Conhecer os diferentes obstáculos impostos a um vendedor em seu trabalho;
Agradar seu cliente para que ele seja mais do que um cliente, e você mais do que um vendedor.

Programa Geral Avaliação dos participantes com o estudo das principais características positivas daqueles que trabalham suas vendas com maior facilidade;

Fazendo o estudo e a análise de mercado. O Marketing em tempos de crise;
Conhecendo as diferentes abordagens de vendas. A Análise de Lacunas;
Como abordar e se comunicar com seu prospecto. Sendo honesto e eficiente;
Como se apresentar e fechar uma venda rapidamente, Conheça o produto;
Desenvolvimento da autoconfiança;
Otimização do tempo e da proporção de contatos/negócios fechados;

A venda depois da venda. Como fazer que o cliente sempre volte.

Público Alvo Este é um curso voltado para os profissionais de venda como representantes comerciais, gerentes, e vendedores, mas também tem como alvo todas as pessoas que precisam impor suas idéias e suas posições no dia a dia, incluindo então advogados, universitários, diretores e gerentes de empresas, etc.

Formatos Curso – O curso “Seja um Grande Vendedor” é um programa de ensino completo, com participação de todos e simulando situações reais de vendas. Pode ser realizado em diferentes formatos, para grupos entre 10 e 20 alunos, sendo:

Workshop Intensivo – 16 horas, realizadas em dois dias;

5 Encontros, em dias a combinar – total de 20 horas; Seminário – Para públicos superiores a 20 pessoas ou com certa limitação de tempo, esta é uma versão reduzida do curso, com oito horas de duração. Sua proposta é a realização em um só dia. Seu objetivo é discutir, de maneira mais concisa, todas as qualidades inerentes a um grande vendedor. Motivação é a palavra chave neste seminário. Metodologia Aulas expositivas;

Aulas práticas com filmagem;

Simulações de vendas e negócios. Incluídos Apostila “Seja um Grande Vendedor”;

Certificado Personalizado. Dados Solicitados Opcionalmente, o contratante pode, além de optar pelos diferentes formatos da apresentação, fornecer alguns dados complementares para enriquecer e personalizar o treinamento de acordo com as suas necessidades. Entre eles:

Dados do público (Quem são? Por que estão participando do evento?);

Dados da empresa (Crescimento, Vendas, Produtividade, Melhorias, etc). Se você deseja mais informações sobre este evento ou outros cursos, palestras ou seminários, tais como datas e cidades de realização, contratação para eventos in company, sugestões de parceria, formação de turmas para cursos, etc. basta preencher nosso formulário, clicando no botão abaixo:

{chronocontact}PropostaInCompany{/chronocontact}