



ms borgo

WORKSHOP

WORKSHOP MÁQUINAS DE VENDAS

Ferramentas práticas para melhorar o atendimento, vender mais e melhor.

O que é o Workshop Máquina de Vendas?

O Workshop Máquina de Vendas é a junção de várias temáticas e técnicas, com o aporte das ferramentas de Coaching e PNL, para alavancagem e fechamento de negócios e resultados de vendas. Permite identificar o negócio do cliente, conhecer seu perfil profissional, realizar adequações durante a venda e explorar as vantagens e oportunidades do mercado, além de apresentar técnicas de mobilização comercial. Aprenda diferenciais e conquiste o mercado.

Quanto custa uma venda perdida? Quanto custa um cliente insatisfeito? Quanto custa um orçamento NÃO fechado?

Quanto custa investir neste treinamento? Muito MENOS do que sua empresa anda perdendo!

Aprovado por mais de 1.500 profissionais que já participaram e mudaram seus resultados e atitudes nas vendas.

Um programa totalmente PRÁTICO, feito para você colocar a mão na massa.

Resultados do Workshop Máquina de Vendas.

- Alavancagem em vendas;
- Desenvolvimento de valores, atitudes, conhecimentos e habilidades técnicas para vender mais e melhor.

Participantes:

Profissionais da área comercial que desejam atingir alto desempenho.

Metodologia:

O programa combina dinâmicas e interações com o público. A utilização de ferramentas de coach, técnicas de linguística e persuasão, com o emprego de cases reais e temáticas reflexivas, possibilita a aplicação imediata do conteúdo pelos participantes.

Vamos testa-lo nas seguintes situações:

- Venda e Marketing;
- O Profissional da Área de Vendas;
- Conhecimento do Produto que Vende;
- Conhecimento do Público-Alvo;
- Planejamento Pessoal e Profissional;
- Prospecção de Clientes;
- Mantenha os Pensamentos Positivos;
- Concentre o Foco de Sua Atenção no Objetivo;
- Cultive Autoconfiança e Autoestima;
- Reprogramação Mental: Acredite e aja positivamente;
- Mude Para Acompanhar o Ritmo do Universo;
- A Importância do Profissional de Vendas e de Atendimento;
- Intraempreendedorismo;
- Segmentação de Mercado;
- O Ponto de Venda: Uma análise completa dos riscos e oportunidades;
- Comportamento do Consumidor;
- Como Conseguir Mais Clientes e Superar a Concorrência?
- Criando Valor para a Fidelização - Como atrair e reter?
- Gerenciamento de Território;
- Técnicas de Negociação;
- Marketing Perceptivo

