

ENCANTADOR DE CLIENTES



Foco

Convenções para equipes de vendas e/ou parceiros comerciais.

Objetivo

De uma forma surpreendente e provocadora, esta palestra fornece técnicas de como potencializar clientes de forma encantadora.

Os participantes são instigados a pensar e raciocinar sobre os conceitos de atendimento que transformam o “atender” em “entender” os clientes.

Público Alvo:

Duração:

Principais enfoques

- Você sabe o que é vender?
- Você conhece o que seu produto faz?
- Você conhece o que seu cliente faz?
- Você sabe como vender seu produto de forma lucrativa?
- Você sabe o que é lucro relevante?
- Você sabe vender consultivamente?
- O que “empreendedorismo” conversa com vendas?
- Você sabe.....

O palestrante

Especialista em vendas e consumo, Claudio Diogo já proferiu mais de 800 seminários por todo o Brasil, pela África e pela América Latina e para cerca de 460.000 profissionais.

Claudio, juntamente com a equipe de consultores da Tekoare, realiza consultoria na criação e desenvolvimento de métodos de vendas e ministra conferências e treinamentos para equipes de vendas com o objetivo de não apenas treinar os vendedores das equipes, mas principalmente de formar a equipe ideal para cada empresa.

Professor da cadeira de “Gestão em Vendas” da Escola de Negócios da PUC do Paraná, e atua como colunista da Rádio CBN sobre vendas e consumo. Escreve para diversas revistas corporativas, é colunista da revista VendaMais e fonte para a imprensa nacional sempre que assuntos como vendas, gestão de equipes, liderança e varejo estão em pauta (como você pode conferir na área Imprensa).

É, também, autor do livro “V.E.N.D.E.R. Mais e Melhor”, coautor de “POSSO AJUDAR? As 31 Dicas Para NÃO Vender” e autor no booklet “101 Dicas de Gerenciamento de Equipes de Vendas”.



Formação

Vendedor, Bacharel em Administração de Empresas, Pós-graduado em Marketing, Pós-graduado em Propaganda, Especialista em Consumo, foi ex-professor da cadeira de Marketing Aplicado da PUC/PR e ex-titular da cadeira de Marketing em Tecnologia da FESP/PR. Professor da Escola de Negócios da PUC/PR em Gestão de Lideranças de Vendas. Conveniado com a American Marketing Association, possui extensão em Atendimento e Vendas na GM University (Detroit-EUA) e também na ASE Automotive Service Excellence (New Jersey-EUA). Como conferencista já proferiu cerca de 800 seminários por todo o Brasil, Europa, África e América Latina para aproximadamente meio milhão profissionais. Realiza consultoria na criação e desenvolvimento de métodos de vendas para organizações no Brasil, América Latina, África e Europa. É o autor do sucesso editorial “V.E.N.D.E.R. Mais e Melhor”, co-autor do livro “POSSO AJUDAR? As 31 Dicas Para NÃO Vender” e autor no booklet “101 Dicas de Gerenciamento de Equipes de Vendas”.

Ligue já: **[41] 3343-2819** ou entre em nosso site:
www.tekoare.com.br