

# O CAMINHO DAS PEDRAS



## Foco

Negociação e técnicas de vendas avançadas.

## Objetivo

Propomos a você um desafio. Apresentamos as técnicas mais fascinantes e os conceitos mais expressivos da busca pelo SIM dos clientes. Ela é resultado de um estudo com profissionais de vendas de muito sucesso.

## Público Alvo:

## Duração:

## Principais enfoques

- O preparo fundamental;
- A postura de vencedor;
- O conhecimento do cliente;
- As negociações que vendem;
- O estoque de clientes;
- Indução ou técnica o que mais vende?

## 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](http://www.tekoare.com.br)