

# O SEGREDO DO SUCESSO



## Foco

Motivação, empreendedorismo, sucesso e vendas.

## Objetivo

De maneira prática e divertida, apresentamos os segredos que constroem uma carreira de sucesso. Esta é uma das palestras de maior sucesso e aceitação do mercado. Assistida por mais de 220.000 profissionais de todo o Brasil e América Latina, é o evento perfeito para convenções de vendas e lançamentos de campanhas. Segundo os bureau's de contratação de palestrantes, esta é a palestra que mais feedback's positivos eles receberam dos seus clientes. Uma palestra para todos e para a família!

## Principais enfoques

- Afinal, qual o segredo da incrível motivação dos campeões?
- Quais os motivos que levam ao sucesso?
- Dinheiro motiva ou cria desagregadores?
- Como liderar pessoas de forma eficiente?
- Como contratar e manter pessoas certas?
- Família, liderança, dinheiro, carreira ou prazer?
- Os campeões são todos iguais?

## 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)**