

Posso Ajudar?

Foco

Negociação e técnicas de vendas para o varejo.

Objetivo

Através de exemplos baseados no que “não fazer” para ter sucesso em vendas, e utilizando uma abordagem divertida e bem humorada, esta palestra apresenta eficientes conceitos e técnicas de vendas no varejo que farão a sua equipe se destacar na concorrência e obter excelentes resultados.

Público Alvo

Equipes de Vendas de varejo e Gerentes de Vendas de varejo.

Duração

Aproximadamente 2 horas.

Principais enfoques

- As perguntas certas na hora certa.
- Como tornar-se especial aos olhos do cliente.
- Como descobrir objeções dos clientes.
- Desmistificar a objeção “preço”.
- Técnicas que realmente funcionam para fechar.
- Como manter seu produto e sua empresa vivos na mente do cliente.

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