

Vender



Foco

Negociação e técnicas de vendas.

Objetivo

Se a sua equipe não está conseguindo atender as suas expectativas e os resultados não acompanham mais o crescimento planejado, a sua empresa precisa do desafio proposto por esta palestra. Contrate e descubra como uma palestra pode mudar o clima da sua empresa.

Público Alvo

Equipes de Vendas, Gerentes de Vendas e Representantes comerciais.

Duração

Aproximadamente 2 horas.

Principais enfoques

- Incrementa realmente o volume de vendas;
- Muda a atitude de atendentes a vendedores;
- Motiva de forma positiva a equipe;
- Incentiva à criatividade e iniciativa;
- Vendedores comprometidos em vender mais e melhor;
- Capacita profissionais para um mercado supercompetitivo.

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