

Cada cliente é um projeto!

Como planejar e otimizar sua carteira de clientes e o funil de vendas

“Nossos temas são exclusivos e tem uma base conceitual prática, podendo ser adaptados e personalizados para as realidades e necessidades de sua empresa e seus profissionais.”

Opções:

- Treinamento com 16 horas
- Consultoria adaptada para as reais necessidades de sua empresa

Direcionado para

Equipes de vendas que necessitam melhorar suas habilidades para planejar e executar planejamentos estratégicos mais eficazes.

O que você vai conseguir após o evento?

Uma equipe mais ativa com perfeitas condições de fazer a leitura do mercado, utilizar técnicas de CRM, engajada no compromisso de melhor organizar e administrar sua carteira de clientes, produzir planejamentos estratégicos eficazes, voltados para a geração de demanda, ampliação do número de clientes e de sua participação na região de atuação a fim de aumentar as vendas e a lucratividade.

Conteúdo e mais detalhes

CADA CLIENTE É UM PROJETO é o mais completo curso de planejamento de vendas eficazes. Aborda conceitos eficazes de como montar um projeto diferenciado para cada cliente e aumentar a participação de mercado com práticas voltadas para o melhor aproveitamento da carteira de clientes, geração de novas demandas e oportunidades, a partir do estudo minucioso e eficaz das características, histórico e projeção futura de cada cliente, análise precisa dos concorrentes e ameaças, ampliação da visão de mercado, vendas baseadas no valor percebido e não no preço, com estabelecimento de novos laços de relacionamentos adaptáveis às atuais realidades do mercado.

O que contém no treinamento?

- Ferramentas para melhorar a organização na definição das estratégias de vendas
- Como utilizar o canvas e o CRM para desenvolver um planejamento de vendas e traçar o ciclo de vida do cliente, plano de execução e definição de indicadores para monitoramento e controle;
- Gestão do tempo de visitas, análise do índice de proximidade e relacionamento com os clientes, comunicação assertiva;
- Relacionamento com equipes, gestores e pares (financeiro, crédito, administrativo e todas as partes envolvidas);
- Desenvolvimento de ferramentas de monitoramento da produtividade, alta performance, motivação e do compromisso com o plano global da empresa, fornecedores e mercado;
- Aplicação de conceitos organizacionais e autorresponsabilidade;
- Aplicação do conceito R.I.R (análise de Riscos nas tomadas de decisões, Impactos e Resultados propostos);
- Mapeamento da visão de mercado, indicadores de foco e direcionamentos de ações com indicadores de trilhas de resultados;
- Quebra de crenças limitantes e vícios profissionais (falta de percepção sobre comportamentos negativos ou impeditivo na conquista de resultados), que dificultam as negociações e trazem retrabalhos e perda de rentabilidade nos fechamentos das vendas;
- Quebra de crenças limitantes e vícios profissionais (falta de percepção sobre comportamentos negativos ou impeditivo na conquista de resultados), que dificultam as negociações e trazem retrabalhos e perda de rentabilidade nos fechamentos das vendas;
- Desenvolvimento de linha de geração de demanda fixada no valor percebido pelos clientes e pelo mercado e ações de TRADE MARKETING;

Palestrante:

Alex Born

Empresário, pesquisador neurocientista, palestrante, escritor e consultor.



Administrador de Empresas pela UNICEP e Educador Físico pela FESC/UFSCAR, com ênfase em Gestão de Pessoas, Marketing e Comportamento Humano com M.B.A em Gestão Estratégica de Empresas, TOP PRESENTER em atividades físicas pelas maiores e mais consagradas instituições educacionais mundiais, Master Certified/ K. Universität, (Deutschland), Top Leader/ SportMuhle (Germany), Certified at World School of MKT (USA). Considerado o “Pai do Neuromarketing no Brasil” e um dos maiores especialistas em neurociências, comportamento humano e estratégias em todo o mundo. Presença constante nos maiores eventos empresariais do país, realizou trabalhos em mais de 22 países, chegando a ser considerado um dos dez mais conceituados profissionais em Fitness e Wellness de todo o mundo e 8º colocado no Gym Teachers World Ranking. Diretor do GIECH: Grupo Internacional de Estudos do Comportamento Humano e da A.N.D.S [Agência Nacional de Desenvolvimento Sustentável], é Sócio-Diretor da XBL Consultoria e Treinamentos. Autor de diversos livros e DVDs sobre neuromarketing, comunicação e comportamento humano.



contato@xbl.com.br

(11) 98401 - 8598

