

Mais vendas! Mais lucros!

O mais completo curso de estratégias comerciais com foco na mentalidade das equipes de vendas.

Opções

- Treinamento com 12 horas
- Programa Completo com 30 horas

“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. “

Direcionado para

Equipes de vendas, gestores comerciais, profissionais das áreas de marketing e comunicação que atuam com desenvolvimento de estratégias comerciais e geração de demanda.

O que você vai conseguir após o evento?

Profissionais conscientes sobre a importância de suas atitudes para o sucesso das vendas, mudança na mentalidade das equipes para atuar dentro da cultura e prioridades da empresa, equipes com melhor comunicação e maior capacidade e habilidades técnicas para planejar estratégias de sucesso para trazer mais vendas lucrativas para a empresa.

Conteúdo e mais detalhes

Um dos mais completos e bem avaliados cursos sobre mentalidade de vendas, baseado no livro MAIS VENDAS! MAIS LUCROS! e tem como objetivo capacitar e desenvolver equipes e profissionais dentro de uma cultura evolutiva e voltada para resultados de vendas inteligentes, negociadas no valor percebido e não no preço.

O tema apresenta as mais atuais técnicas de gestão de vendas, comunicação e entendimento de clientes e equipes de vendas, formas e modelos eficazes de comunicação e negociação, técnicas e ferramentas para ampliar as percepções, a produtividade e a organização estratégica.

Tópicos:

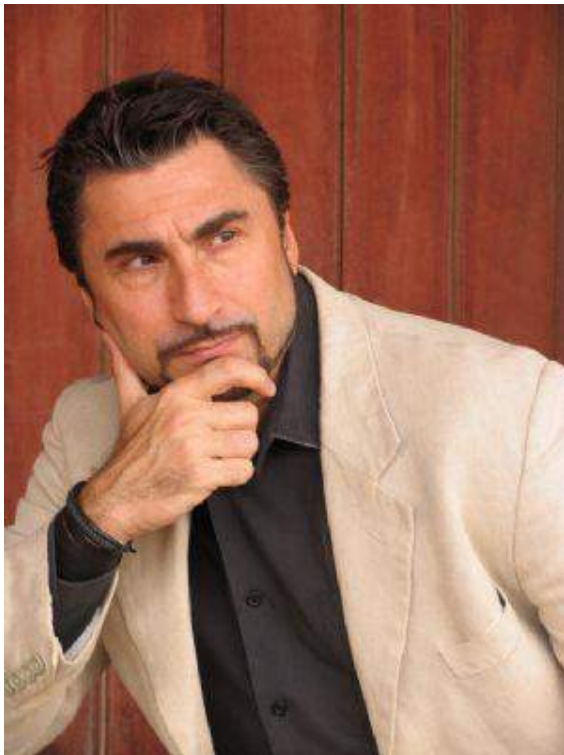
- Como despertar o Valor Percebido nos clientes, em relação a sua empresa, marca e produtos
- Negociação e fechamento de vendas inteligentes
- Estratégias de comunicação e negociação com foco e direcionamentos para o comportamento do consumidor
- Aplicação de ferramentas diferenciadas (PNL, Neuromarketing e Neurovendas)
- Uso de Gatilhos Mentais e Arquétipos para gerar demandas consistentes
- Como diminuir a incidência da Venda de Preço e começar a vender valor
- Método das três perguntas para quebra de objeções
- Captação, retenção e fidelização de clientes
- Controle de ansiedade e do medo
- Como gerar vendas mais inteligentes e lucrativas
- Ampliar o potencial de desenvolvimento de planejamentos eficazes e estratégicos de vendas
- PILOTO AUTOMÁTICO e da zona de conforto
- Ampliar as capacidades de se adaptar às mudanças
- Melhorar o engajamento e compromisso das equipes comerciais
- Estimular o uso de ferramentas e tecnologias para análises e controles de desempenhos e resultados

Aplicação prática: Evento totalmente prático e dinâmico, com conteúdo exclusivamente desenvolvido para o agronegócio, baseado no conteúdo do livro do pesquisador neurocientista Alex Born, desenvolvido após seis anos de pesquisas com equipes de vendas em mais de 23 países, utiliza estudos sobre o comportamento do consumidor, neuromarketing, neurociências e estratégias comerciais de escala e impacto.

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

(11) 98401 – 8598

