

3F.PR²:I.C

A formula do Sucesso em Vendas



P **ONTO DE IGNIÇÃO**

CONSULTORIA & TREINAMENTOS EM VENDAS, LIDERANÇA E RH

Facilitador



Jefferson Cabral

- Mais de 15 anos de vivencia na área comercial e vendas internas/externas;
- Graduado em Administração de Empresa pela Universidade 9 de Julho;
- MBA em Estratégia Empresarial pela Universidade 9 de Julho;
- Pós Graduando em Negociação e vendas pela Anhembi Morumbi.
- Graduado em Self Coach pelo IBC Instituto Brasileiro de Coaching

Significado

3F.PR²:I.C

A fórmula do sucesso em vendas

- Follow-up
- Feedback
- Foco de Mercado
- Prospecção
- Relacionamento
- Rapport
- Integração
- Comprometimento

Objetivo

Despertar a mente de vendedores, lideres e participantes sobre a importância de ser efetivo em todas as etapas de um bom processo completo de vendas.



Você sabia que?

O bom vendedor é aquele que enxerga oportunidades e busca entender as reais necessidades de seus clientes e apresenta soluções que ajudam a melhorar a vida deste mesmo cliente e da sua empresa. Além de ter um bom entendimento sobre ser o gestor de sua própria função, isso vai proporcionar, principalmente a empresa, agregar um valor muito maior a instituição.



Programa

1. Abertura

2. Presença

O que significa estar presente para as oportunidades de vendas

3. Vendas

Entender ainda mais um processo de vendas, onde começa, onde termina.

Vender ou oferecer soluções?

Venda Consultiva

4. Follow-up

O que é? Para que serve? Como fazer um bom follow-up?

5. Feedback

O que é? Como ser efetivo com o cliente?

6. Foco de Mercado

O que é ter foco? Você sabe onde está seu foco?

7. Prospecção

O que é? Como prospectar oportunidades?

Ciclo da Prospecção

8. Relacionamento

Como se relacionar com o cliente?

Frequência e Sequencia

9. Rapport

O que é? Como criar um bom rapport?

10. Integração

O que é? Como estar integrado ao time?

Quais os benefícios?

11. Comprometimento

O que é comprometimento?

Comprometimento é sinônimo de vestir a camisa?

12. Pergaminho do sucesso para o bom vendedor

13. Encerramento e Agradecimentos

Muito Obrigado!



Jefferson Cabral

11-94709-4815

contato.pd.ignição@gmail.com

 **PONTO DE IGNIÇÃO**

CONSULTORIA & TREINAMENTOS EM VENDAS, LIDERANÇA E RH