

Que bom que você se interessou por conhecer melhor o trabalho que desenvolvemos na área de **VENDAS**.
Lendo o texto abaixo será possível visualizar a abordagem que damos ao assunto. Caso tenha interesse, entre em contato conosco através do link no final dessas páginas ou pelos telefones: (SP) 11- 3171-1645 / (RJ) 21- 2222-0888.

VENDAS PARA QUEM NÃO É DE VENDAS

OBS: Para simplificar a leitura dessa proposta, várias informações são fornecidas sob a forma de **LINK**.

▶▶ OBJETIVOS

- Apresentar as novas tendências do mercado que demandam a transformação de todo executivo/profissional em um "Homem de Vendas"
- Levar os participantes, através de um autodiagnóstico, a avaliar as características individuais para o exercício dessa função.
- Instrumentar os participantes para que possam atuar a partir dessa concepção funcional.

▶▶ CONTEUDO PROGRAMÁTICO (2 dias - 16 horas)

- Autodiagnóstico
- Porque os clientes estão fugindo de algumas empresas
- Vender para dentro é mais difícil do que vender para o mercado
- O conceito de alinhamento estratégico em vendas
- Os princípios da venda consultiva
- Vivemos a era do consumidor nunca satisfeito
- O desafio de construir relacionamentos duradouros
- A arte de transformar os executivos em vendedores ativos da empresa
- A importância da parceria com os clientes
- Principais aspectos do Marketing de Relacionamento
- O dilema da esfinge do mercado: decifra-me ou te devoro
- Como aproveitar oportunidades de vendas em mercados em constante mutação
- Aprendendo a usar novas ferramentas de vendas
- Plano de ação

▶▶ CONSULTORES - (Clique no nomes do consultor) : [JOÃO BAPTISTA VILHENA](#) ou [JOSÉ LUIZ MEINBERG](#) ou [CLÁUDIO GOLDBERG](#)

▶▶ SOLICITE-NOS UMA PROPOSTA COMPLETA: costacurta@institutomvc.com.br ou mariateresa@institutomvc.com.br