



## A Magia dos Grandes Negociadores

Venha aprender a ser um bom vendedor, a negociar bem, a conquistar e manter clientes. Venha aprender a relacionar-se melhor, no trabalho e na sua vida pessoal.

Vender é a arte de estabelecer contatos, desenvolver relacionamentos e fidelizar clientes. Boas vendas abrem caminho para a constituição de empresas saudáveis e sustentáveis.

É preciso, portanto, conhecer os segredos da negociação. Bons negociadores buscam o melhor negócio para si e para suas empresas, mas também trabalham para obter satisfação e resultados para seus clientes. Sabem, por exemplo, que eles valorizam a proximidade, mas não necessariamente a intimidade.

Ao identificar o modo de interação desejado, o bom negociador gera uma relação de confiança e de cooperação com o cliente.

Pois, na verdade, não basta vender. É preciso ter qualidade na venda. E não basta conquistar clientes. É preciso conquistar (e manter) bons clientes! Técnicas de negociação são, portanto, fundamentais para vendedores, atendentes, balconistas, gerentes, diretores e até para presidentes e donos de empresas.

Nesta palestra, baseada em seu livro *A Magia dos Grandes Negociadores*, Carlos Alberto Julio revela as fórmulas que farão de você um negociador campeão de resultados.

São ferramentas valiosas para que você possa reconhecer perfis de comportamento, avaliar conjunturas e atender bem a qualquer tipo de cliente. Você e sua equipe vão descobrir que não há cliente difícil. O que há é cliente mal atendido, cujas aspirações não são compreendidas pelo vendedor.

Um dos mais conceituados negociadores do país, Julio ensina como solucionar esse problema e adotar a estratégia mais adequada à superação de cada desafio.



Reflexões, cases e técnicas de fácil aplicação compõem a palestra.

Eixos da palestra

- Vendas
- Atendimento
- Transformando clientes em fregueses
- O novo perfil do profissional de vendas
- Psicologia do consumidor
- Análise de comportamento e neurolinguística aplicados às negociações
- Estabelecendo o rapport
- Regras de ouro para garantir uma boa negociação
- O perfil do negociador em ambientes competitivos.

Recomendam-se este tema e palestra para

- Convenções de vendas (a melhor palestra de vendas do mercado)
- Encontro de revendedores e distribuidores
- Encontro de varejistas
- Treinamento das equipes de vendas e atendimento
- Eventos abertos

Duração: 120 minutos

Faça uma consulta de agenda e orçamento sem compromisso através do e-mail [atendimento@carlosjulio.com.br](mailto:atendimento@carlosjulio.com.br), pelo telefone (11) 2176-3533 ou através do site [www.carlosjulio.com.br/contato](http://www.carlosjulio.com.br/contato)