



Superdicas para vender e negociar bem.

Uma deliciosa e concisa palestra com super dicas para sua equipe vender mais e melhor e aumentar a lucratividade de sua empresa. Com bom humor e casos práticos, Carlos Júlio apresenta conceitos e oferece ferramentas que habilitarão seus vendedores a conquistar novos clientes e a colocar no mercado todo seu mix de produtos.

Convidado pelo professor Reinaldo Polito a escrever o livro sobre vendas da série Superdicas, Carlos Júlio produziu 60 orientações precisas em apenas algumas horas de trabalho.

A princípio, impressionado com a velocidade do processo de redação, Júlio decidiu que não iria publicar a obra, pois lhe parecia óbvia demais.

Ao reler o texto, contudo, percebeu que era justamente aquela simplicidade que tornaria o livro extremamente útil aos vendedores. Os conceitos eram claros e a linguagem acessível.

Afinal, ao realizar o trabalho em apenas sete horas, sem qualquer pesquisa, notou que o conteúdo constituía-se em autêntica expressão de sua experiência e paixão pelo mundo das vendas e dos negócios.

Sua obra mais recente chegou às livrarias e logo se tornou um sucesso, despertando vivos debates sobre o tema. Projeta-se já como o mais vendido de seus quatro livros.

A palestra repete a precisão, a simplicidade didática e o bom-humor do livro, acrescida do carisma de comunicador do professor Carlos Julio. É a palestra ideal para eventos em que há limitação de tempo, pois pode ser apresentada em apenas uma hora.



Palavras chaves da palestra

- Vendas
- Atendimento
- Encantamento
- Clientes
- Disciplina
- Foco
- Resultado

Recomendam-se este tema e palestra para

- Convenções de Vendas
- Seminários de Vendas
- Eventos abertos de Vendas, atendimento ou marketing
- Eventos setoriais
- Eventos de varejo

Duração: 45/75 minutos

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