



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, pelo telefone (11) 2176-3533 ou através do site www.carlosjulio.com.br/contato