

Palestras

Escrito por Paulo Roberto
Sex, 29 de Outubro de 2010 14:50

▣ Palestras

A Força das Equipes
A importância do ouvir

Administração de Vendas.
Clientes, espião, tipos de personalidades
Criatividade um chute na rotina
Iniciação às vendas
Marketing de Varejo
Marketing em ação
Motivação & Resultados

Negocie, convença, venda, influencie.
PNL Básica (Neurolinguística)
O Desejo de Vencer
O Poder da Comunicação
O Poder do Comprometimento
Recrutamento
Relacionamento
Seleção / Entrevistas.
Venda Face a face

A Guerra Psicológica
Administração de Marketing

Administração do Tempo
Como remunerar vendedores
Fui demitido e agora?
Liderança é para chefes?
Marketing Direto
Marketing de Resultados
Navegador de Mudanças

Pare de reclamar e Venda
O Corpo Fala
O Gerente Profissional
O Poder das equipes
Reclamações e agora.
Redação Empresarial
Reuniões eficazes
Vendas de Alto Impacto

Cursos

A Arte da negociação
Atendimento e Comunicação
Comunicação eficaz na gestão de pessoas
Desenvolvimento Interpessoal
Desenvolvimento de Vendedores
Fazendo minha Empresa vender / crescer
Interação Motivação e trabalho em Equipe
Marketing de Resultados
Negociações eficazes
Programação Neurolinguística - Vendas etc.
Técnica de Vendas Face a face
Vendas na Prática

Atendimento Profissional / Cliente
Atendimento eficaz
Contratação e Entrevista de Seleção
Desenvolvimento de Líderes
Dinâmica de Vendas
Formação de Vendedores
Iniciação em Vendas
Marketing e Vendas
Negocie Convença e Venda
Qualidade em serviços
Vendas e Atendimento ao varejo
Vendas Externas

Palestras

Escrito por Paulo Roberto

Sex, 29 de Outubro de 2010 14:50

Cafe da Manhã : 01 hora

Tempo Palestra : 02:00 horas (aproximadamente) para abordar os temas acima

Tempo Cursos : 12 horas ou 15 horas

Workshop : 4 horas com dois temas a escolher ou 08 horas dois dias. 4 temas

Seminários de Vendas e Marketing a determinar o tempo.

Convenções a determinar o tempo

Trabalho interativos com exposição breves e dialogada

abordando os temas acima , com exercícios individuais e em grupo

Local / Horário a determinar Investimento a definir

Informamos que efetuamos adaptações quanto ao estilo, conteúdo, tempo, número de pessoas e impacto motivador.

Quando estivermos na região podemos atender empresas , empresários e profissionais