

Treinamento

# Técnicas de Vendas



JOSÉ RICARDO  
NORONHA

## TREINAMENTO

# Técnicas de Vendas

Vivemos um novo mundo das vendas. Um “novo mundo” que se caracteriza por clientes muito mais exigentes, informados e seletivos, por inúmeros concorrentes, por margens menores, por pressão ainda mais intensa por melhores resultados e por ofertas, produtos e serviços cada vez mais comoditizados.

Neste cenário, quem não mudar, ficará para trás! E para ajudar a mudar as atitudes e comportamentos de vendas dos seus profissionais, é preciso capacitá-los e treiná-los com as técnicas mais eficazes e modernas de vendas.

O Curso de Técnicas e Atitudes de Vendas é um curso sensacional que mescla o que existe de melhor em Teoria, com o que há de mais testado na Prática com a tão fundamental Paixão por Vendas, que está umbilicalmente ligada à motivação dos seus profissionais e ao desejo de fazer a diferença positiva nos negócios dos clientes e nos negócios da sua empresa, o que tem impacto direto e positivo no bolso dos seus profissionais de vendas.

Um curso aprovado e aclamado pelo mercado e que é liderado pelo José Ricardo Noronha, que tem trabalhado com gigantes como Alphaville, Banco Bradesco, Banco Itaú, Brasil Foods, Caixa Econômica Federal, CRECI, DuPont, Galderma, Gafisa, J&J, Merck, Natura, Perdigão, PwC, Pizza Hut, Sadia, Banco Santander, Starbucks, Tramontina, Vivo e Volkswagen, dentre tantos outros em projetos com resultados sensacionais.

## PRINCIPAIS TÓPICOS:

- As técnicas mais eficazes em todas as etapas da venda (Planejamento, Prospecção, Abordagem, Levantamento de Necessidades, Apresentação, Negociação, Fechamento e Pós Venda)
- Gestão do Funil de Vendas e boa utilização do CRM
- Vendas Consultivas e Desafiadoras
- Diferenciais Competitivos focados na venda do valor (ao invés do preço)
- Estratégias de Cross Selling e Up Selling
- As atitudes essenciais dos campeões de vendas
- A Escada de Transformação de Clientes em Fãs

## CARGA HORÁRIA, METODOLOGIA, MATERIAIS E PÚBLICO ALVO:

- Carga horária: 4 horas ou 8 horas (1 dia inteiro).
- Metodologia: 50% de teoria e 50% de prática através de discussões em grupo, estudos de caso e simulações de situações reais da sua empresa.
- Materiais de apoio: todas as apresentações, artigos, eBooks e cases utilizados serão disponibilizados em versão eletrônica a todos os participantes em formato PDF.
- Público Alvo: Empreendedores, Líderes, Gestores e Profissionais de Vendas, Marketing, Relacionamento etc.

## RESULTADOS ESPERADOS

- Capacitar e treinar seus profissionais de vendas com as técnicas mais eficazes de vendas e com ferramentas práticas de aplicabilidade imediata
- Equipar sua equipe com técnicas mais eficazes para vender mais e melhor e criar relacionamentos de longo prazo
- Profissionais mais capacitados e motivados para fazer a diferença positiva em suas empresas
- Vendas mais robustas, maior produtividade em vendas, funil de vendas melhor gerenciado e profissionais muito mais motivados

## DEPOIMENTO DOS LÍDERES



Caro Zé Ricardo, Boa tarde! Em primeiro lugar gostaria de agradecer sua presença com nossos Gerentes PJ! Todos com quem conversei, além do Regional Ademir, elogiaram muito o seu trabalho e já estamos verificando o mesmo workshop para outras equipes! Aproveito para parabenizá-lo e dizer-lhe que é muito bom tê-lo como parceiro!

**José Luiz Pavanelli**

**Diretor Superintendente Caixa Econômica Federal**

## ENTRE EM CONTATO!



**(11) 3434.6488**

[vendas@paixaoporvendas.com.br](mailto:vendas@paixaoporvendas.com.br)

Avenida das Nações Unidas, 8.501 – 17º andar  
Pinheiros – São Paulo/SP – 05425-070