



Treinamento

# Vendas Desafiadoras



## TREINAMENTO

# Vendas Desafiadoras

Clientes cada vez mais exigentes, bem informados e seletivos. Concorrentes cada vez melhores. Ofertas mais comoditizadas. Ciclos de vendas mais longos. Margens menores. Estes são apenas alguns dos componentes do "novo mundo" das vendas complexas e de alto valor e elevada complexidade. E neste cenário, nunca foi tão importante como agora dominar as novas técnicas de vendas complexas onde o que vale não é o QUE você vende e sim o COMO você vende.

O treinamento de Vendas Desafiadoras é um dos programas mais modernos e eficazes de desenvolvimento das competências chave dos profissionais de vendas complexas e tem sido utilizado por gigantes como Alphaville, Bradesco Cartões, British Telecom, Caixa Econômica Federal, DuPont, Janssen, Johnson & Johnson, Merck, PwC e Oracle dentre tantas outras com resultados bastante expressivos.

## PRINCIPAIS TÓPICOS:

- As principais tendências e a nova realidade do mercado de vendas complexas
- Os principais perfis dos vendedores B2B e o perfil que mais se destaca
- A arte de fazer boas perguntas e liderar o processo de vendas através delas (metodologia do SPIN Selling)
- Como tornar-se o fornecedor de confiança do seu mercado alvo
- A importância da preparação e do planejamento para prospectar e negociar melhor no mundo das vendas complexas
- Como explorar melhor os diferenciais competitivos da sua empresa para vender valor ao invés de preço
- Como usar todas as novas técnicas imediatamente no dia a dia

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

- Carga horária: 2, 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: Líderes, Gestores e Profissionais de Vendas Complexas.

## RESULTADOS ESPERADOS

- Equipar sua equipe com técnicas mais eficazes para educar seus clientes com novas perspectivas focadas no "call to action"
- Capacitar e treinar seus profissionais de vendas com uma série de técnicas e modelos comprovadamente eficazes
- Preparar os profissionais e líderes da empresa a melhor desafiarem seus clientes, o que se traduz em melhores e mais sustentáveis níveis de produtividade e performance de vendas.

## DEPOIMENTO DOS LÍDERES



Caro José Ricardo, Você abrilhantou nosso EnerTop, encerrando-o com chave de ouro em seu Workshop de Vendas Desafiadoras! Desejo-lhe muitas alegrias em sua jornada, que, tenho certeza será bem sucedida. Sua recomendação à BT será, sem dúvida, um endosso importante. Abraços, Sergio Paulo Gallindo - Presidente British Telecom Brasil

## ENTRE EM CONTATO!



**(11) 3434.6488**

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

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