

*"No mundo dos negócios, todo mundo é pago em duas moedas: dinheiro e experiência. Pegue a experiência primeiro e o dinheiro virá depois."*  
Harold S. Geneen



## Resolva a “dor” dos seus clientes treinamento para profissionais de vendas

Vender é um ato muito mais complexo do que foi em um passado recente - isso não é novidade, todos devem saber.

Vender para clientes muito mais críticos hoje do que eram em um passado recente, exige que a sua equipe de vendas esteja muito bem preparada e qualificada - todos também sabem, tampouco é novidade.

Agora, **como preparar e qualificar os vendedores da sua equipe**, garantindo que os recursos de tempo e dinheiro, aplicados em um treinamento, sejam considerados um investimento e não, como costuma acontecer, um custo?

A resposta é uma só: contando com a experiência de quem já qualificou centenas de vendedores, garantindo a satisfação plena dos resultados de treinamento, através da

aplicação de um conteúdo sempre atual e diferenciado.

Este conteúdo, aprimorado ao longo de anos de prática em gestão de vendas e liderança de vendedores, atingiu um nível de eficiência elevado, oferecendo uma abordagem renovada aos conceitos mais fundamentais sobre o que é vender, o que é negociar e como obter grandes resultados através de um desempenho profissional superior.

Seu programa é especialmente indicado para todos aqueles que desejam atuar com vendas de forma profissional, bem como para aqueles que já atuam como executivos de vendas e desejam reciclar seus conhecimentos.

Sua aplicação atende todas as recomendações que dizem respeito ao treinamento para

profissionais, permitindo que o instrutor interaja intimamente com os participantes, discutindo conteúdos apresentados em filmes, estudos de casos, dinâmicas de grupo e diversos exercícios.

Todo este conteúdo foi elaborado e desenvolvido por Roni Chittoni, experiente consultor empresarial que tem entre seus clientes nomes como VIVO Empresas, Brasil Telecom, Claro, Grupo RBS, Telefônica, Revista Amanhã, Atento e dezenas de outras empresas, nacionais e regionais.

Após este treinamento os resultados, em vendas e em qualidade de atendimento aos clientes da sua empresa, serão maiores e melhores, colocando a sua equipe na frente das equipes dos seus concorrentes.

# Resolva a “dor” dos seus clientes

## treinamento para profissionais de vendas

Por Roni Chittoni

### O objetivo do treinamento

- Renovar o conhecimento, dos participantes, sobre Vendas e Atendimento;
- Apresentar um método diferenciado de Vendas e Atendimento, coerente com as atuais expectativas dos clientes e compradores;
- Capacitar uma equipe de vendas para um desempenho superior aos concorrentes diretos.

### Os recursos do treinamento

- Conteúdo de treinamento apresentado através de uma exposição dialogada com os participantes;
- Exibição de filme de treinamento para estudo e comentários do instrutor:
  - “Como conectar-se com seu cliente”
  - “Peixe”  
(*ambos filmes do catálogo da SLAMAR*)
- Aplicação de exercícios e dinâmicas de grupo, com o tema “negociação”.

### A carga horária

Três períodos de 02 horas de duração cada, com intervalos de 10 minutos.

### O programa do treinamento

- A realidade dolorosa das vendas tradicionais;
- A dor: qual a dor do seu cliente?;
- O que acontece quando você não entende a “dor”;
- O remédio para curar a dor:
  - Conheça as suas atitudes de vendas;
  - Conecte-se com o seu cliente;
  - Conheça os “porquês” do não;
  - Descubra como eles decidem;
  - Ofereça a proposta certa;
- Recomendações finais de quem já aprendeu a curar a dor.

### O orçamento do treinamento

- R\$ 4.500,00, para turmas com até 10 integrantes.
- R\$ 5.500,00 para turmas maiores que 10 integrantes, limitadas ao número máximo de 20 integrantes.

**"A habilidade de aprender mais rápido que seus concorrentes pode ser a única vantagem competitiva sustentável."**  
Arie de Geus.



Para contratar este treinamento, fale diretamente com o autor, Roni Chittoni:

- roni@chittoni.com.br
- ronichittoni ( SKYPE )

# Resolva a “dor” dos seus clientes

## treinamento para profissionais de vendas

Por Roni Chittoni

### EMENTA

#### **Primeira “dose”:**

- Para começo de conversa: o diagnóstico doloroso do tradicional jeito de vender;
- A “dor”: porque o seu cliente “sente a dor”;
- O que acontece quando não entendemos a “dor” do nosso cliente;
- Um “remédio” para “curar a dor”:
  - A primeira “dose”: Conheça quais são suas “Atitudes de Vendas”;
- Aplicação do exame das “Atitudes de Vendas”;
- Apresentação dos resultados do exame e comentários com o instrutor.

#### **Segunda “dose”:**

- Exibição do vídeo de treinamento: “Como conectar-se com seu cliente em 90 segundos”;
- Dinâmica de grupo: “Como conectar-se com seu cliente em 90 segundos”;
- O “remédio” para “curar a dor”:
  - A segunda “dose”: Descubra quais são as restrições (os “porques do não”);
- Exercício de grupo:
  - Brainstorming: o check-list das restrições;
- Apresentação dos resultados do brainstorming e comentários com o instrutor.

#### **Terceira “dose”:**

- Exercício de grupo:
  - Brainstorming: “A “grade da decisão”
- O “remédio” para “curar a dor”:
  - A terceira “dose”: Ofereça a solução certa;
- Revisão e comentários com o instrutor;
- Exibição do vídeo de treinamento: “Peixe”;
- Encerramento.

Para contratar este treinamento,  
fale diretamente com o autor,  
Roni Chittoni:

- roni@chittoni.com.br
- ronichittoni (SKYPE)