Aumente a eficiência e a produtividade da sua equipa de vendas e maximize os seus resultados comerciais

III Curso de Vendas Consultivas para Feiras e Eventos



O Nosso Especialista

António Manuel Brito, CEM, CMP
Consultor Internacional em Gestão e Marketing de Feiras e Eventos

Sales Revolution, é tempo de se adaptar a uma nova realidade

Fator WOW!!

Parceiro Estratégico

Host

Apoio

Entidades Apoiantes

Parceiro Tecnológico

Media Partners

Organização

PROGRAMA

Saiba como vender Feiras e Eventos

Apresentação

Quão importante é para a sua organização aumentar as vendas?
Quão importante é para a sua organização incrementar o valor do seu negócio?
Quão importante é para a sua organização ter clientes satisfeitos?

Se respondeu afirmativamente a alguma destas questões então compreende a necessidade de investir no conhecimento e processos da sua equipa comercial!

Conteúdo

Um dos desafios que hoje se coloca aos comerciais é sem dúvida conseguir satisfazer as necessidades do seu cliente e atingir as metas. No entanto o mercado ou a crise, nem sempre são a razão real para que a sua equipe não atenda as expetativas dos promotores.

Quantas vezes já ouviu o seu comercial dizer:
- O cliente diz que é caro
- Com a crise não podem participar
- A feira não atende as expetativas porque tinha poucos visitantes

Este discurso parece-lhe familiar não é verdade? No entanto, compreenda que muitas das razões e justificações apresentadas para o insucesso resultam da falta de preparação comercial, de método de trabalho e processo para comunicar eficientemente com o cliente utilizando técnicas comerciais que permitem transformar um NÃO em um SIM.
Equipas comerciais mal preparadas, são sinónimo claro de insucesso, que não entendem o processo de venda consultiva e que em vez de venderem, "compram" os problemas dos clientes não sabendo contornar as dificuldades nem apresentar soluções.

PROGRAMA

Atenta às necessidades comerciais das feiras hoje em dia, a **NewEvents Academy**, criou e desenvolveu um curso de vendas consultivas para feiras e eventos utilizando o fator Wow!! de forma prática e interativa para oferecer aos promotores que necessitam de aumentar a eficiência e produtividade das suas equipes e assim melhorar os seus resultados comerciais.

Este curso pretende em primeiro lugar mudar as mentalidades e fazer entender que estamos num tempo de mudança em que as necessidades dos clientes têm que ser entendidas para podermos surpreender e apresentar soluções ajustadas às novas realidades.

Entender que já ninguém compra, que é necessário saber vender, que os promotores não vendem metros quadrados, mas sim proporcionam oportunidades de negócio, é fundamental para que o comercial moderno tenha sucesso e se transforme num "Consultor Comercial".

Conteúdo

Neste curso a sua equipe comercial será capaz de obter os conhecimentos necessários para desenvolver uma atividade comercial consultiva eficiente e produtiva, focada no relacionamento e confiança com os seus participantes, ficando a saber o seguinte:

- Entender que a indústria de feiras tem uma história.
- Entender as necessidades da mudança e porquê mudar
- Compreender as novas tendências do gerenciamento de equipes
- Como melhorar a sua eficiência e ter mais produtividade
- Saber como desenvolver um processo comercial consultivo
- Entender a importância do digital
- Entender como a IA pode ajudar nas vendas
- Conhecer e colocar em prática os principais elementos da venda:
  - Prospeção
  - Qualificação
  - Apresentação
  - Objeções
  - Fechamento
  - *Follow up* pós venda
- Utilizar o fator Wow!! Para surpreender os seus clientes

METODOLOGIA

Objetivos

Mudar mentalidades e proporcionar conhecimento para que as equipes de vendas dos promotores de feiras e eventos sejam mais eficientes e produtivas e assim maximizar os resultados comerciais.

Metodologia

- Programa adaptado à realidade e às necessidades comerciais dos promotores de feiras, eventos e *venues*
- Treinamento que privilegie o equilíbrio entre a teoria e a prática
- Apresentação de *case studies* com recurso a meios audiovisuais e aplicação de técnicas ativas de formação promovendo um ambiente dinâmico e interativo.
- Resolução de exercícios com casos práticos e teatro de vendas com vista à aquisição do saber-fazer

Público Alvo

- Diretores comerciais
- Coordenadores e Responsáveis de vendas
- Gerentes de vendas
- Comerciais
- Marketing, Comunicação

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Duração

- 1 Dia (6 Horas)

Data

- 4 de Dezembro de 2026

Local

- São Paulo – Distrito ANHEMBI

Investimento

- Inscrições até 15 de Novembro de 2026
  - R$ 495,00 por participante
- Inscrições a partir de 16 de Novembro de 2026
  - R$ 540,00 por participante

- Inclui:
  - Apresentação em PDF
  - Coffee Break
  - Certificado de Participação

Condições Especiais

- Clientes GL Events – 15% de Desconto
- Associações UBRAFE, ABEOC, ABRACE – 10% de Desconto
- Segundos participantes e seguintes da mesma empresa – 10% de desconto

Nota: os descontos não são cumulativos

Contacto

- Eduardo Temperini:
  - Email: edu@newevents.com.br
  - Telef.: +55 11 970280077

TESTEMUNHOS

O que dizem os nossos profissionais sobre o curso

"Apresenta novas sugestões de abordagem ao cliente, o que resulta em novas vendas. O curso põe em foco um cenário real e traz novas perspetivas de ações. A oportunidade de aprender com o conteúdo do Curso e com a experiência dos demais participantes."

Levy Carneiro Oliveira, Cipa Fiera Milano

"O curso foi de grande valor para meu desenvolvimento."

Sandro Bamonte, Koelnmesse

"Vender não é um dom mas sim uma habilidade que também se adquire com experiência e cursos. É preciso reciclar, agregar e ganhar novas habilidades. Gostei das analogias, das atualidades dos temas, novas abordagens para um mercado que atravessando um momento difícil. Somei muito. Know-how e habilidade se adquirem com experiência e cursos de reciclagem com abordagens modernas e dentro da atualização do Mercado."

Ira Lima, Francal

"Nos dá muita informação referente ao que praticamos diariamente. Curso Excelente que nos permite aprimorar nossos conhecimentos. Só tenho a agradecer pela aula sobre vendas e posso dizer que aprendi muito nessa tarde."

Nelson Paoli, Cipa Fiera Milano

"Já participei de vários treinamentos, mas este é bem específico para o nosso negócio! Gostei muito!"

Maria Romano, Francal

Avaliação dos Participantes

- 93% dos participantes indicam que o seu grau de satisfação é excelente ou bom
- 93% dos participantes consideram o curso como excelente ou bom
- 86% dos participantes consideram o conteúdo do curso como excelente ou bom
- 86% dos participantes consideram que o conhecimento adquirido neste curso foi excelente ou bom
- 100% dos participantes recomendariam este curso a outras pessoas

O NOSSO ESPECIALISTA



António Manuel Brito, CEM Emeritus, CMP
Consultor Internacional Sénior em Feiras e Eventos

António Manuel Brito, nascido em Portugal, iniciou a sua actividade na indústria das feiras há mais de 30 anos. Dirigiu e organizou mais de 100 Feiras ao longo da sua carreira assim como diversos congressos internacionais em todo o mundo.

Membro da IAEE – International Association of Exhibitions and Events, MPI – Meetings Professionals International, AFIDA – Associação Internacional de Feiras da América Latina, entre outras, António Manuel Brito tem também uma longa experiência como conferencista e participante em diversos congressos de feiras e seminários em Portugal, Espanha, Brasil, USA, Reino Unido, Bolívia, México, Coreia do Sul, China, India, entre outros. É frequentemente convidado para desenvolver consultorias estratégicas em algumas das principais feiras e destinos do mundo, assim como para realizar auditorias certificadas de feiras segundo os critérios da UFI.

No âmbito do MPI foi membro do EMEA – European & Middle East Advisory Committee e da Comissão de Formação da AFE, em Espanha, tendo sido também Director da APFC – Associação Portuguesa de Feiras. Na IAEE pertenceu ao Board of Directors da IAEE, pertencendo também ao Board of Directors da AFIDA, cargos que desempenhou com o objectivo de desenvolver a indústria de feiras no mundo, assim como implementação da formação qualitativa neste sector.

Como qualificação profissional, obteve com a classificação de "Notável" pela Universidade de Madrid, o título de "Experto Profissional en Marketing Ferial", assim como o CEM - Certificado em Exhibition Management, o CMP – Certificado em Meeting Planner, a certificação em ROI Methodology e foi nomeado pela UFI, como UFI Certified Auditor.

Reconhecido internacionalmente, António Manuel Brito, desenvolve actualmente actividades de Consultor e Formador Internacional em Gestão e Marketing de Feiras e Eventos de diversas empresas que se dedicam à organização e/ou participação em feiras e eventos tais como Informa Group Markets, Reed Exhibitions, AMR Consulting, MBB Consulting, Artexis, Easy FAirs – SMG, B Group US LLC, CAEx etc. Presentemente é o único formador europeu credenciado pela IAEE como CEM Faculty, tendo já leccionado, desde 2006, diversos cursos deste programa contribuindo para a Certificação CEM de diversos profissionais em todo o mundo.

Como distinção recebeu em 2010 o ***IAEE Chairman Award*** em Cerimónia realizada durante a EXPO! EXPO! Em New Orleans, USA, perante toda a indústria do sector. O "IAEE Chairman Award" é o maior prémio mundial atribuído como reconhecimento internacional pela sua actividade em prol do desenvolvimento da indústria de feiras e eventos a nível mundial. Foi também nomeado para Personalidade do Ano na Indústria, pela conceituada revista espanhola "Expone", assim como foi nomeado em 2023 pela IAEE para o "Bob Dallmeyer Educator of the Year" Award. Em 2019 foi também reconhecido como "Honorary Speaker" durante o 15º Aniversário da CEFCO, China Expo Forum for International Cooperation.

ALGUNS CLIENTES E PARCEIROS



Parceiro Estratégico

Host

Apoio

Entidades Apoiantes

Parceiro Tecnológico

Media Partners

Organização