

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



O Nosso Especialista

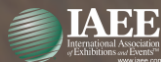
António Manuel Brito, CEM, CMP
Consultor Internacional em Gestão e Marketing
de Feiras e Eventos

Curso de Vendas Consultivas

Fator
WOW!!

Sales Revolution,
é tempo de mudar

Apoio Institucional



Organização



PROGRAMA

Saiba como vender Feiras em tempo de Crise

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 participantes 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 expectativas dos promotores.

Quantas vezes já ouviu o seu comercial dizer:

- O expositor diz que é caro
- Com a crise não podem participar
- A feira não atende as expectativas 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.

Apoio Institucional



Organização



PROGRAMA

Atenta às necessidades comerciais das feiras hoje em dia, a **NewEvents Academy**, criou e desenvolveu um curso de vendas consultivas 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 adequadas.

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
- Conhecer e colocar em prática os 5 elementos da venda:
 - Prospecção / Abordagem
 - Apresentação
 - Objeções
 - Fechamento
 - *Follow up* pós venda
- Utilizar o fator Wow!! Para surpreender os seus clientes

Apoio Institucional



Organização



METODOLOGIA

Objetivos

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

Metodologia

- Programa adaptado à realidade e às necessidades comerciais dos promotores de feiras
- 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

Duração:

- 10 horas

Coaching

Para além do treinamento é possível seguir acompanhando sua equipe de forma regular com o objetivo de implementar os conhecimentos adquiridos e motivar a sua equipe num processo de *coaching*.

Assim a assessoria tem como objetivo o seguinte:

- Avaliar as capacidades individuais e da equipe
- Processo de acompanhamento/ *coaching* individual de forma a aumentar a eficiência e produtividade
- Implementação de novos modelos comerciais baseados no processo de venda consultiva
- Desenvolver métricas e avaliação de desempenho
- Motiviar e premiar
- Avaliar e monitorar os progressos e os resultados das equipes

Apoio Institucional



Organização



O NOSSO ESPECIALISTA



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

António Manuel Brito, nascido em Portugal, iniciou a sua carreira na indústria de feiras e eventos há mais de 30 anos. Responsável por mais de 70 Feiras e eventos a nível global atua hoje como consultor internacional, assessorando diversas empresas globais como *AMR International*, *Reed Exhibitions*, *Informa Exhibitions* ou *Artexis-SMG*, entre outras.

Como qualificação profissional, obteve 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*.

Como formador, *coaching* e palestrante tem uma longa experiência sendo reconhecido pela IAEE como *CEM Faculty* palestrando e ensinando regularmente diversas equipes de feiras em diferentes países como Portugal, Espanha, Brasil, USA, Reino Unido, Bolívia, México, Coreia do Sul, China, entre outros.

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 “**2010 IAEE Chairman Award**” é o maior prémio mundial atribuído como reconhecimento internacional pela sua atividade em prol do desenvolvimento da indústria de feiras e eventos a nível mundial.

Apoio Institucional



Organização

