



LIDERANÇA GERENCIAL

Conteúdo Programático

- Aula 1 Como RECRUTAR os melhores vendedores para sua equipe
- Aula 2 Seja um MENTOR para sua equipe de vendas
- Aula 3 Como TREINAR seus vendedores
- Aula 4 Construindo um líder VISIONÁRIO
- Aula 5 Como AVALIAR seus vendedores
- Aula 6 O poder da ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO para um líder de vendas
- Aula 7 Como criar ESTRATÉGIAS para aumentar as vendas da sua equipe
- Aula 8 Aprenda a colocar toda a empresa para VENDER
- Aula 9 Como ESTABELEECER campanhas e prêmios
- Aula 10 Como transformar sua equipe em GIGANTES de vendas
- Aula 11 Motivando sua equipe para resultados EXTRAORDINÁRIOS
- Aula 12 Inteligência estratégica: uma arma PODEROSA para sua equipe
- Aula 13 PROSPECÇÃO: a chave para alavancar sua equipe de vendas
- Aula 14 AUTOCONFIANÇA: a chave do sucesso para um líder de vendas
- Aula 15 Como tornar-se um LÍDER negociador
- Aula 16 Como estabelecer e definir METAS DE VENDAS
- Aula 17 Aumente a CREDIBILIDADE da sua empresa e venda mais
- Aula 18 Os SEGREDOS dos maiores líderes de vendas do mundo
- Aula 19 Como colocar sua equipe focada em CONQUISTAR novos clientes
- Aula 20 As ATITUDES dos grandes líderes de vendas
- Aula 21 Como colocar sua equipe focada no LUCRO
- Aula 22 Como liderar para construir uma MÁQUINA de vendas
- Aula 23 COMEMORANDO as conquistas com a sua equipe
- Aula 24 Multiplique seus CONHECIMENTO: ensine seus vendedores

Douglas Lima - Diretor KLA Brasília

(61) 99972 9299

contato@douglaslima.com.br