



ESTRATÉGIAS DE VENDAS

Conteúdo Programático

- Aula 1 Como transmitir CREDIBILIDADE e vender mais
- Aula 2 Como se tornar um CONSELHEIRO para seus clientes e vender mais
- Aula 3 Como construir sua AUTOCONFIANÇA
- Aula 4 Como transformar seus clientes em seus VENDEDORES
- Aula 5 Vendendo VOCÊ!
- Aula 6 Como VENDER mais para os mesmos clientes
- Aula 7 Como se comportam os CAMPEÕES DE VENDAS
- Aula 8 Como BUSCAR novos clientes
- Aula 9 Conquistando PESSOAS para vender mais
- Aula 10 Como atingir a META
- Aula 11 Como AUMENTAR as vendas através de movimentos estratégicos
- Aula 12 Como vender VALOR, e não PREÇO
- Aula 13 Como administrar seu TEMPO em vendas
- Aula 14 Como se tornar um GRANDE NEGOCIADOR em vendas
- Aula 15 Faça avaliações do seu DESEMPENHO
- Aula 16 Como administrar sua CARTEIRA DE CLIENTES
- Aula 17 Aprenda com seu LÍDER
- Aula 18 Como AGREGAR VALOR ao seu produto
- Aula 19 Quais os SEGREDOS dos maiores vendedores do mundo
- Aula 20 Construindo seu SISTEMA DE VENDAS
- Aula 21 Planejamento FINANCEIRO para vendedores
- Aula 22 AS MAIORES TÉCNICAS DE VENDAS do mundo
- Aula 23 COMEMORE sempre! Como manter sua AUTOESTIMA ELEVADA
- Aula 24 Ensine os outros vendedores, e aprenderá CADA VEZ MAIS

Douglas Lima - Diretor KLA Brasília

(61) 99972 9299

contato@douglaslima.com.br