



TREINAMENTO INTENSIVO DE VENDAS

EXCLUSIVO PARA NOVOS TALENTOS COMERCIAIS

EVOLUIREM DE “JÚNIOR” PARA “SÊNIOR”

Este exclusivíssimo programa de treinamento foi criado sob medida e especialmente para profissionais que, como você, têm menos de 2 anos de experiência em vendas!

Ele vai lhe ajudar a alcançar melhorias concretas e imediatas nas suas habilidades para aumentar suas vendas atuais e/ou ampliar e acelerar sua empregabilidade neste ramo tão exigente e concorrido como é o setor de vendas.

Nosso programa é completamente diferente de tudo o que você já viu ou ouviu falar sobre “treinamento de vendedores”. Ele é o único curso brasileiro 100% focado para vendedores “novatos” e 100% customizado para atender as necessidades específicas individuais de cada um dos seus participantes!

“TREINAMENTO INTENSIVO DE NOVOS TALENTOS COMERCIAIS” possui 7 características operacionais exclusivas:

1ª – ele atende específica e exclusivamente, com sua metodologia própria e conteúdos sob medida, as necessidades típicas do dia a dia de profissionais que, como você, possuem menos de 2 anos de experiência em vendas

2ª - as turmas são compostas por um máximo de 10 profissionais garantindo-se, assim, o desejado envolvimento e total aproveitamento para todos os participantes

3ª - o treinamento é conduzido sob a forma de um *workshop* (literalmente uma “oficina de trabalho”) 100% prático, interativo e participativo. Ou seja: ele é totalmente diferente de um curso, palestra, seminário ou aula expositiva de “mão única” onde o professor fala e os alunos apenas escutam...

4ª - durante suas 9 horas de duração, divididas em 3 intensas sessões semanais consecutivas de 3 horas, ele aborda **AO VIVO**, por teleconferência, todos os conceitos, técnicas e ferramentas de um Processo de Vendas Consultivas (“Solution Selling”) e vai lhe orientar como utilizar este Processo de acordo com as características e necessidades típicas do seu dia a dia como vendedor de produtos e/ou serviços, independentemente de seus prospects e clientes serem pessoas físicas e/ou jurídicas e do seu trabalho de vendas ser interno e/ou externo

5ª – vamos lhe orientar sobre os exercícios que você fará nos intervalos entre as sessões especialmente criados para você testar e comprovar a utilidade prática dos conceitos e técnicas discutidas durante as aulas

6ª – você receberá gratuitamente nosso “coaching online pós-workshop”, durante 90 dias, para lhe ajudar na implantação prática dos conceitos e técnicas aprendidas no treinamento

7ª – a inscrição neste treinamento é permitida, sem exceção, somente para profissionais com menos de 2 anos de experiência em vendas e seu valor foi estabelecido para ser um montante totalmente acessível para qualquer profissional de vendas, esteja ele empregado ou não.

O treinamento é conduzido pessoalmente por Carlos Alberto Borgneth, Sócio-diretor da Prospecta Ltda desde 1989. Veja em <http://www.prospectaconsultores.com.br> e em seu perfil no LinkedIn <https://br.linkedin.com/in/treinamentodevendedores> os detalhes das suas atividades e referências obtidas em seu atendimento a cerca de 300 empresas e treinando pessoalmente mais de 12.000 profissionais de vendas.

“TREINAMENTO INTENSIVO DE NOVOS TALENTOS

COMERCIAIS” vai lhe proporcionar as mesmas excelentes melhorias alcançadas por nossos outros alunos, profissionais atuantes em empresas como FGV Corporate - Treinamentos In Company, Cisco, Votorantim, Speedo, Omint Saúde, Moët Chandon, Madis Rodbel, Alphagraphics, Mahle Metal Leve, Reebok, Sumitomo, DigitalWork/HP, GE Healthcare, RSA Royal & SunAlliance Seguros, WTC Business Club, Estrela, Yamá,

Brasoftware/Microsoft, CNT Brasil, Grupo 13 Paulista, RSA Royal & Sun Alliance Seguros, Alphagraphics, Planet Idiomas, AAA Advogados Associados, Corning, Sumitomo, Hartmann Bace Healthcare, GE Corporate, GE Healthcare e muitas outras mais.

Os principais tópicos do **“TREINAMENTO INTENSIVO DE NOVOS TALENTOS COMERCIAIS”** são:

- Etapas do seu Processo de Vendas Consultivas segundo os consagrados conceitos e técnicas da *“Solution Selling”*
- Como planejar, marcar e realizar proativamente suas visitas a prospects e suas ações de expansão e fidelização junto aos clientes de carteira
- Como estabelecer as melhores estratégias e táticas para suas abordagens e apresentações
- Como assumir uma postura muito mais pró-ativa do que reativa
- Como escolher e adotar a melhor abordagem para cada situação/tipo de empresa: *top down* versus *bottom up*
- Como identificar e qualificar os 4 concorrentes que você sempre vai encontrar em todas as suas visitas
- Como tornar muito mais produtivo o *timing* da sua venda
- Como identificar e qualificar as reais necessidades dos seus interlocutores e suas empresas
- Como identificar e qualificar o processo, os critérios e os responsáveis pela decisão de compra da empresa
- Como fazer o "pré-fechamento" da venda antes mesmo do envio da sua proposta formal
- Como estabelecer os próximos passos e encerrar a visita obtendo o total comprometimento da empresa em relação à aceitação e aprovação de sua proposta

- Como fidelizar seus clientes e expandir o escopo de seus negócios com eles
- Como elaborar e executar um PEV Planejamento Estratégico de Vendas semestral e anual
- Como utilizar adequadamente as ferramentas CRM, Funil de Vendas e outras nos processos de planejamento, execução e controle de suas vendas
- Como adotar e praticar uma postura bem mais eficiente em termos de automotivação e autoconfiança que produza uma fortíssima e excelente primeira impressão em todos os seus contatos sociais e profissionais
- Bibliografia atualizada.

A agenda das próximas 6 turmas lhe oferece as seguintes opções:

**Turma 1801: horário matutino (0900-1200 hs);
aulas nos dias 30/jan, 06/fev e 20/fev**

**Turma 1802: horário vespertino (1500-1800 hs);
aulas nos dias 31/jan, 07/fev e 21/fev**

**Turma 1803: horário matutino (0900-1200 hs);
aulas nos dias 01/fev, 08/fev e 22/fev**

**Turma 1804: horário matutino (0900-1200 hs);
aulas nos dias 27/fev, 06/mar e 13/mar**

**Turma 1805: horário vespertino (1500-1800 hs);
aulas nos dias 28/fev, 07/mar e 14/mar**

**Turma 1806: horário matutino (0900-1200 hs);
aulas nos dias 01/mar, 08/mar e 15/mar**

Sua inscrição, via PagSeguro™, será de apenas R\$ 495,00 à vista ou, se você preferir, você pode parcelar este valor em até 10 vezes no seu cartão de crédito. No valor da inscrição já estão incluídas apostilas, planilhas, exercícios e o certificado de participação e conclusão.

Para receber hoje mesmo as orientações para que você garanta sua vaga na turma de sua preferência nos envie agora um e-mail (prospecta@prospectaconsultores.com.br) anotando “Confirmação de reserva” no campo “Assunto” e informando os seguintes dados no corpo do e-mail:

1ª opção: turma 18____

2ª opção: turma 18____

Nome:

Empresa (razão social):

Site da empresa:

Cargo:

Endereço completo:

Telefones para contato: fixo () celular()

CPF:

Email principal:

Email secundário:

Sua identificação no Skype:

Sexo:

Idade:

Produtos/serviços que vende:

Tipos de clientes que atende:

IMPORTANTE: Sua inscrição e participação serão tratadas de modo totalmente confidencial. Para customizarmos o conteúdo do treinamento aos seus objetivos pessoais e profissionais nos

conte, também confidencialmente, ao final do e-mail, um pouco sobre as maiores dificuldades que você encontra no seu dia a dia de vendas e que melhorias prioritárias você quer alcançar em curtíssimo prazo no seu desempenho.

Não perca esta excelente oportunidade para dar um salto de qualidade nas suas habilidades em vendas e nos seus resultados comerciais! Atenção: as turmas são compostas por apenas 10 participantes e as vagas costumam ser preenchidas rapidamente...

Um abraço,

Equipe Prospecta SC Ltda.

prospecta@prospectaconsultores.com.br

(11) 5521-8565

Referências de Carlos Alberto Borgneth

“Trabalhei com Carlos Alberto Borgneth brevemente na FGV, quando fui Superintendente Financeiro do FGV Corporativo. Na época, acompanhei os trabalhos do Borgneth junto às equipes técnico-comerciais do FGV Corporativo e fiquei impressionado com a qualidade e relevância do diagnóstico que ele realizou sobre as equipes. Não participei dos treinamentos mas sei que as referências sobre os resultados são excelentes! Recomendo.”

**Roberto Bento, Superintendente Financeiro, FGV
Corporativo**

"A participação do prof. Carlos Borgneth em nossa Convenção Nacional 2017 envolveu todos os participantes no reconhecimento da necessidade de mudar suas atitudes e, com isso, poder enxergar e usufruir novas oportunidades de mercado para a MADIS. Produziu-se em todos uma grande motivação e um importante compromisso. Os objetivos foram atingidos e isso fez valer o investimento. Recomendo!"

Rodrigo Melo Pimenta, Vice-Presidente, MADIS RODBEL

"Contratamos a Prospecta, através do Sr. Carlos Alberto Borgneth, visando o treinamento e aperfeiçoamento da nossa equipe comercial. O resultado foi excelente com visível melhora na performance individual e departamental. Ele conseguiu desenvolver o potencial adormecido de vários profissionais, dando-lhes melhores condições de realização de negócios. Recomendo."

Antônio José Claudio, Sócio-Diretor, Bycon S/A.

"O workshop Selling Hardly© que contratamos com a Prospecta trouxe à nossa equipe uma nova visão de abordagem e postura nos negócios, de valor incomensurável... Foi muito gratificante verificar nas semanas seguintes que nossa equipe passou a se preparar profissionalmente para as visitas a clientes e prospects... Foi mais gratificante ainda constatar a nova postura da equipe, interna e externamente, ao representar a Jobcenter... Por último não posso deixar de me referir à figura do instrutor que, com muita competência e muita perspicácia, conseguiu fazer com que a equipe passasse

quatro dias inteiros totalmente atenta e interessada diante das situações apresentadas, grande parte delas de forma interativa..."

José Carlos Bonfiglioli, Presidente, Jobcenter do Brasil

"A Prospecta foi uma surpresa bastante positiva para a Brasoftware. Tivemos excelentes experiências de trabalho em conjunto com esta empresa e ficamos bastante satisfeitos com os resultados que obtivemos em nossa força de vendas. O Carlos, além de dominar muito bem o assunto, consegue provocar atitude de mudança em seus alunos e clientes."

Eduardo Sukarie, Sócio-Diretor Comercial, Brasoftware

"Sem dúvida, a participação do prof. Carlos Alberto, foi o ponto alto do evento, que reuniu nossos principais líderes de vendas. Todos os participantes reconheceram a possibilidade de mudar suas atitudes e com isso, enxergar novas oportunidades. Criou-se em todos, uma grande motivação, um grande compromisso. Posso afirmar que o objetivo foi atingido".

Antonio Teles, Gerente Geral, CBA Cia Brasileira de Alumínio

" Carlos Alberto Borgneth apresenta uma abordagem diferente, sem busca de truques, que relaciona a teoria aplicada em escolas de Administração e Economia com uma visão muito realista do mercado atual, respaldada

por suas pesquisas quantitativas e qualitativas, trazendo o benefício de cases e experimentos já realizados. Ajuda equipes de venda a se olharem no espelho e ver onde podem e devem melhorar. Sua palestra é um grande fator de motivação e de confirmação sobre a valia do aprimoramento contínuo".

**Rafael Buddemeyer, Diretor Superintendente,
Buddemeyer S/A**

" Carlos Alberto tem uma grande capacidade de envolver as pessoas e com seu jeito descontraído de ser acaba nos lembrando de detalhes fundamentais para fazermos uma venda consciente e eficaz neste universo competitivo. As dicas dadas por ele fazem a diferença para alcançarmos o sucesso em vendas. Simplesmente demais..."

**Gontijo Pinto, Diretor de Vendas, Moët Chandon,
Louis Vuitton**

" Sua participação na 7ª Convenção Nacional de Vendas Buschinelli, usando uma comunicação de fácil acesso e compreensão, conseguiu atingir exatamente os objetivos propostos. Para mim, isso valeu o investimento! "

**Vinicius Buschinelli, Diretor, Buschinelli Pisos e
Revestimentos**

" Conseguimos fidelizar nossos representantes com a filosofia de nossa empresa através dos conceitos e exemplos apresentados pelo prof. Carlos Alberto Borgneth no Encontro Nacional de Representantes Mobensani "

Simone de Azevedo, Diretora, Mobensani Autopeças

" Dois meses depois do workshop dado por Carlos Borgneth batemos recorde de vendas... Ele pode ajudar muito a dar ânimo e isto é valioso"

Lars Nyh, Diretor Geral, Allpac Embalagens

" Acredito que a mudança comportamental de nossa equipe começou com o seminário ministrado por Carlos Borgneth, quando houve uma interação entre todos os envolvidos com sua cativante palestra motivacional "

Shal Matsumoto, Diretor, Yamá Cosméticos

" Carlos Alberto Borgneth nos deu uma nova visão de como fazer e sustentar negócios "

Márcio Negrão, Diretor, Carmim Confecções

-0-0-0-0-0-0-0-