

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



Sales Revolution, é tempo de mudar

Curso de Vendas Consultivas para
a Indústria do Casamento



ACADEMIA DO CASAMENTO
Consultoria & Formação

Organização





PROGRAMA

Saiba como Implementar uma estratégia comercial com garantia de sucesso

Apresentação

Quão importante é para a sua empresa aumentar as vendas?

Quão importante é para a sua empresa incrementar o valor do seu negócio?

Quão importante é para a sua organização ter noivos 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 seus objetivos. No entanto o mercado ou a crise, nem sempre são a razão real para que a sua equipe não atenda as expectativas da empresa.

Quantas vezes já ouviu o seu comercial dizer:

- Os noivos dizem que é caro
- Não podem confirmar porque têm que falar com a família
- Ainda vão ver outras opções

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 hoje em dia, a **Academia do Casamento**, criou e desenvolveu um curso de vendas consultivas utilizando o fator Wow!! de forma prática e interativa para oferecer às empresas da indústria do casamento 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 o negócio do casamento é emocional e que proporcionar experiências memoráveis aos noivos é fundamental para que o comercial moderno consiga ter sucesso.

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 clientes, ficando a saber o seguinte:

- Entender as estratégias certas para atingir os resultados desejados e adaptar o seu negócio ao contexto pós-Covid-19
- Saber aplicar as técnicas para diferenciar o seu negócio face à concorrência e ser reconhecido no mercado
- Aprender a posicionar o seu negócio no mercado e ter os noivos que quer ter
- Entender, descodificar e saber lidar com objeções
- Como melhorar a sua eficiência e ter mais produtividade
- Saber como desenvolver um processo comercial consultivo
 - Prospeção / Abordagem
 - Apresentação
 - Objeções
 - Fecho
 - *Follow up* pós venda
- Utilizar o fator Wow!! Para surpreender os seus clientes

Duração: 4 Horas

Modalidades: Presencial, online ou *in-company*



O NOSSO ESPECIALISTA



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

António Manuel Brito, nascido em Lisboa, iniciou a sua carreira na indústria de feiras e eventos há mais de 30 anos. Responsável por mais de 100 Feiras e eventos a nível global, entre eles a EXPONOIVOS®, principal referência do casamento em Portugal, 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.