1 dia que fará sua equipe ultrapassar as Metas de VENDAS dos próximos 365 dias!

Desde 1999

UNISV

UNIVERSIDADE DO SUCESSO EM VENDAS

A MAIS COMPLETA IMERSÃO EM VENDAS DO BRASIL

www.jociandre.com.br

WORKSHOP SuperVendas

UNISV
Desde 1999
UNIVERSIDADE DO SUCESSO EM VENDAS

VEJA PORQUE AS EMPRESAS QUE MAIS VENDEM RECOMENDAM O WORKSHOP SUPERVENDAS:

O QUE O WORKSHOP SUPERVENDAS FARÁ POR SUA EQUIPE DE VENDAS?

COM A FINALIDADE DE QUE SUA EQUIPE NÃO PERCA MAIS VENDAS, SERÃO TRANSMITIDAS E APLICADAS MODERNAS FERRAMENTAS PARA:

1 - Fechar mais vendas, entender e identificar o comportamento de diferentes clientes e os fatores que os levam à tomar decisões;

2 - Ampliar o poder de persuasão controlando melhor as janelas das inteligência no processo de vendas;

3 - Criar maior iniciativa para fortalecer a marca que representam;

4 - Aplicar em seu trabalho, modernas técnicas de neurovendas em alta performance;

5 - Perder o medo de vender;

6 - Prospectar novos clientes e contatos frios com eficiência e resultados;

7 - Fechar mais vendas em menos tempo, antecipando os resultados e as oportunidades;

8 - Usar o poder do trabalho em equipe para alcançar maiores resultados;

CURSO 100% PRÁTICO E TRANSFORMADOR:
Todo conteúdo ensinado é usado dentro da sala de aula com vendas ao vivo sendo realizadas pelos próprios alunos por meio de dinâmicas de grupo e simulações.

É UM PROGRAMA EXCLUSIVO PARA PROFISSIONAIS DE VENDAS?:

NÃO!

Embora o tema central seja vendas, o programa irá trabalhar todos os membros da equipe, uma vez que todo colaborador, de alguma forma, vende a imagem da empresa

O programa visa motivar e preparar todos da empresa para qualidade máxima, produtividade e resultados

WORKSHOP SuperVendas

UNISV
Desde 1999
UNIVERSIDADE DO SUCESSO EM VENDAS

QUEM É?

Jociandre® Barbosa
PALESTRANTE MOTIVACIONAL

Selo GRANDES PALESTRANTES www.grandespalestrantes.com Categoria Motivação & Liderança

Selo GRANDES PALESTRANTES www.grandespalestrantes.com Categoria Motivação & Liderança

Vendedor desde os 08 anos de idade, construiu uma carreira sólida com vendas, tornou-se formador e motivador de equipes de vendas em alta performance em 1998, vindo a ser também, consultor em estratégias de vendas para grandes marcas em diferentes seguimentos. Pesquisador em Comportamento do Cliente de renome internacional, CEO da UNISV - Universidade do Sucesso em Vendas e autor, coautor ou Organizador de 14 livros de sucesso, entre os quais: «SuperVendas - Os segredos dos vendedores milionários, «Gigante das Vendas» e «Pessoas Comuns Resultados Extraordinários». Atualmente organiza para publicação os livros: «100 Segredos das Vendas », «Formação de Líderes em Alta Performance e o «O Pulo do Gato em Vendas (o livro de vendas mais aguardado para 2018». Realiza cerca de 60 palestra por ano em Convenções de Vendas e Congressos de Vendas por quase todos os Estados brasileiros. Foi apontado pela EXAME como um dos 20 maiores formadores de líderes do país. 2x Ganhador do Prêmio Internacional:
O MELHOR PALESTRANTE DO ANO
Na Categoria Motivação de vendedores - GPB 2014 / GPB 2015. Condutor da tocha olímpica Jogos RIO 2016, representando os palestrantes motivacionais do Brasil.

www.jociandre.com.br

WORKSHOP

SuperVendas

«Uma palestra surpreendente, emocionante e eficaz que prende a atenção do Público do começo ao fim!» - João Dória Jr.

CRONOGRAMA DOS PRINCIPAIS CONTEÚDOS

4, 6 ou 8 horas de duração em 4 etapas

1ª Etapa: Apresentação do Método UNISV de Formação de Vendedores
PALESTRA VENCENDO COM VENDAS: Com humor inteligente, emoção e descontração, o palestrante e especialista em vendas Jociandre Barbosa resume os principais conceitos que conduzem ao sucesso o(a) vendedor(a) de serviços em meio aos desafios mercadológicos da atualidade, motivando-os a serem profissionais de excelência e de destaque no mercado. Uma das palestras mais contratadas para convenções de vendas dos últimos dois anos.

2ª Etapa: Aplicação de Técnicas por meio de dinâmica multi-interativa
Um super jogo corporativo que induz a percepção e faz com que haja reconhecimento das principais dificuldades e limitações do grupo de vendas, estimulando a criatividade e a iniciativa na descoberta de alternativas inteligentes.

3ª Etapa: Neurovendas 2.0
Oficina sobre as Janelas da Inteligência no processo de vendas. Tudo que sua equipe precisa saber sobre neurovendas e persuasão, mas que seu concorrente adoraria que ela nunca soubesse. Serão apresentados segredos infalíveis usados por vendedores milionários para prospectar e aumentar a carteira de clientes (Seu vendedor nunca mais terá medo ou preguiça de prospectar).

4ª Etapa: Fechamento de Vendas Consultivas:
Práticas simples e muito eficientes para auxiliar clientes na tomada de decisão para que seu vendedor feche mais negócios em menos tempo.

No fim do curso cada participante deverá apresentar o seu plano de aceleração dos resultados em vendas.

Esse programa tem transformado inúmeros vendedores medianos em vendedores extraordinários.
Nunca mais perca as oportunidades de boas vendas para os seus produtos ou serviços.

RESERVE AGORA ESSE TRANSFORMADOR TREINAMENTO PARA SUA EQUIPE
(Mínimo de 04 e máximo de 40 participantes - Para públicos maiores contratar somente as palestras sem as dinâmicas de grupo)

www.jociandre.com.br

4 horas de
imersão em vendas

WORKSHOP SuperVendas

PROPOSTA nº 2018/2019

Solicitante: _____

Objetivo:
Estimular e capacitar toda equipe da empresa para mais fechamento de vendas consultivas e celeridade de resultados em meio aos desafios da atualidade, evitando perder bons negócios.

Briefing:
Deverão ser coletadas informações sobre o mercado do contratante, estudo da concorrência e diferenciais do mercado, para adequação e modelagem de todo o treinamento.

Mentoria Pós evento (Bônus):
Será criado um grupo do Whatsapp para acompanhamento grupal e individual dos participantes em mentoria especializada, objetivando aplicação dos métodos implantados (Duração: 2 meses). Serão também realizadas uma reunião online via Hangout. Após esse período todos os participantes serão colocados em uma lista de transmissão no Whatsapp para receberem conteúdo semanal exclusivo sobre, motivação, vendas e resultados.

Data prevista para realização do evento: Verificar disponibilidade de agenda

Duração do treinamento: 2h, 4h, 6h ou 8h

Valor do Investimento:
R$ 6.000 + despesas (Aéreo, hospedagem simples e alimentação). Esse valor está com um superdesconto para os 10 primeiros contratos de 2019.

Formas de Pagamento (após emissão de nota fiscal antecipada):
a) Depósito antecipado com 5% de desconto
b) 50% para reserva de agenda e 50% no ato do evento
c) Parcelado em 8x no cartão de crédito sem juros

Validade da Proposta: 07 dias úteis

Jociandre Barbosa
CEO da UNISV

WORKSHOP

SuperVendas

«Uma palestra surpreendente, emocionante e eficaz que prende a atenção do Público do começo ao fim!» - João Dória Jr.

ALGUNS DOS CLIENTES QUE RECOMENDAM NOSSO MÉTODO:

Grupo Pão de Açúcar · Bradesco · Educação Adventista · Flora Pura · Banco do Brasil · Patriani Palestrantes

Fiemt Sesi Senai Iel · SENAI · Instituto Vanguardia · AMERON · Gazin · ibis · VALE

ACE · Prefeitura Cordeiro de Jamari · ourofino saúde animal · Prefeitura Eunápolis · Liceu de Senador Pompeu Marcionílio Gomes de Freitas · UNIR

CDL · BR Petrobras · Universidade Federal do Ceará · Correios · ACE · UNISA Universidade Santo Amaro

UNASP Centro Universitário Adventista de São Paulo · FAPAC ITPAC · NOVOTEL Hotels & Resorts · Grandes Palestrantes

SKY HDTV é isso · Camargo Corrêa · hp invent · SEBRAE · VW · Prefeitura Cordeiro de Jamari Modernizando para o futuro

Conheça outros clientes em:

www.jociandre.com.br/clientes

WORKSHOP

SuperVendas

«Uma palestra surpreendente, emocionante e eficaz que prende a atenção do Público do começo ao fim!» - João Dória Jr.

CLIQUE E ASSISTA VÍDEOS COM DEPOIMENTOS:

DEPOIMENTOS DE CONTRATANTES

Veja outros depoimentos em:

www.jociandre.com.br/depoimentos

WORKSHOP

SuperVendas

CONTRATOS E MAIORES INFORMAÇÕES:

UNISV
(88) 3449-1746
(88) 9 9764-3201 (Whatsapp)

contato@jociandre.com.br

Desde 1999

UNISV

UNIVERSIDADE DO SUCESSO EM VENDAS

www.jociandre.com.br