

Comunicação, Oratória e Estratégias de Vendas

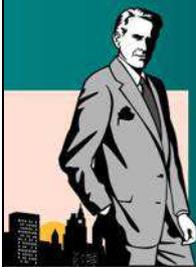
Tomamos nossa decisão



São Eficientes com Ações na hora certa.....



ATIVIDADES QUE AGRUPADAS FORMAM OS 04 DEPARTAMENTOS FUNDAMENTAIS DA EMPRESA



Comercial Consiste em proporcionar o atendimento à sociedade.

Tem o dever de vender a capacidade e o talento do indivíduo como um produto (base da auto-imagem).

Técnicas de Comunicação

+

A força do Entusiasmo

+

Passos dos Vendedores de Sucesso.

Treinamentos de Vendas ministrados por Gerentes Comerciais:

- Visando aumentar os resultados de equipes de vendas
- Superar as metas com estratégias diretas
- Adaptada conforme o ramo de atividade dos participantes

Público : Profissionais de Vendas de todos os níveis hierárquicos (Empresários, Executivos e Vendedores).

Temas abordados:

- Comunicação Clara;
- Postura da equipe comercial
- Marketing Pessoal
- O Poder do entusiasmo
- Estratégias de vendas na prática

Aumente o resultado da sua equipe com treinamentos modulares.

Desenvolvimento projetado de equipes comerciais vencedoras.

Data do Evento: 19 de Outubro das 8:59 as 13:01

Associação Comercial de SBC

Marketing Pessoal e Plano de Metas



Desafios Lançados.....
Desafios aceitos !



Os poucos que conseguem, estão na
nossa equipe....



Técnicas de Comportamento
+
Motivação e autoestima
+
Plano de Metas

Treinamentos de Vendas ministrados por Gerentes Comerciais:

- Visando aumentar os resultados de equipes de vendas
- Superar as metas com estratégias diretas
- Adaptada conforme o ramo de atividade dos participantes

Público : Profissionais de Vendas de todos os níveis hierárquicos (Empresários, Executivos e Vendedores).

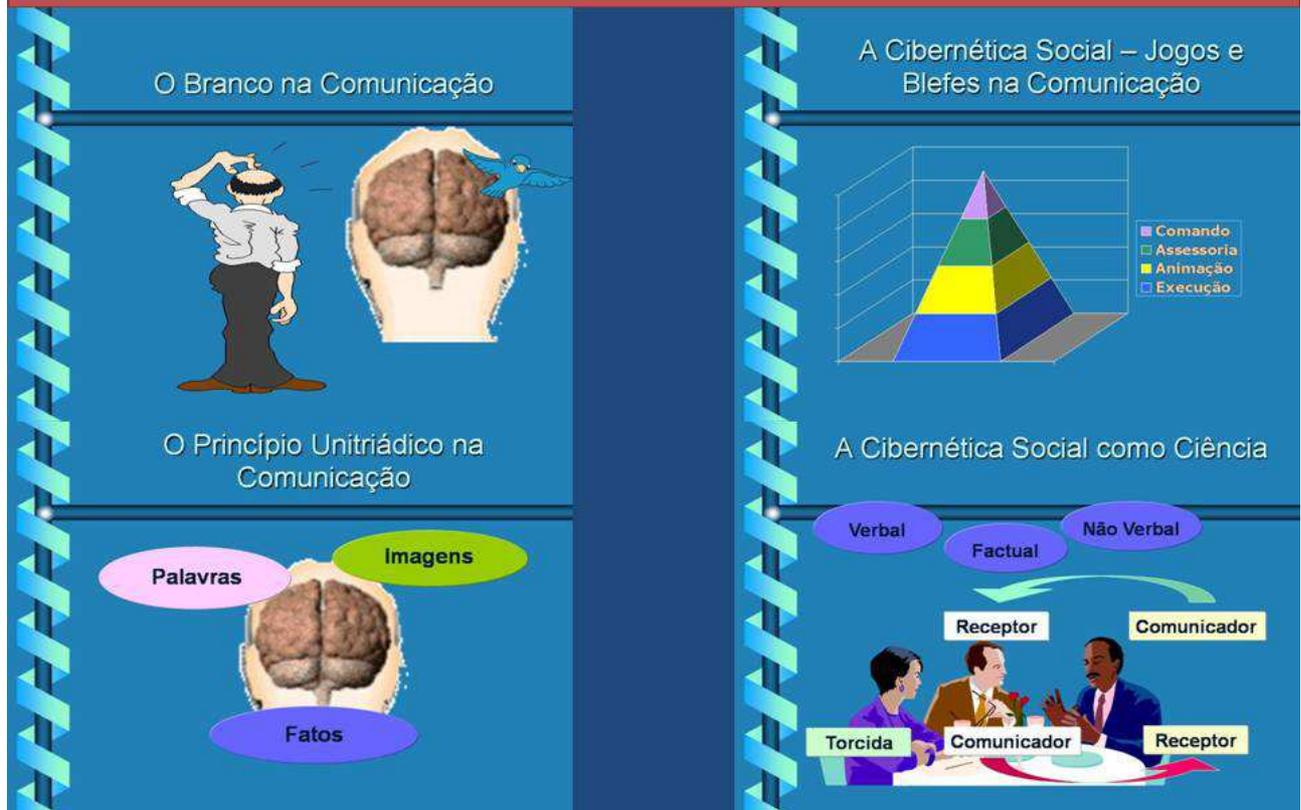
Temas abordados:

- Como se comportar com diferentes perfis de clientes
- Aumente a autoestima da sua equipe e venda mais.
- Metas Pessoais
- Planejamento Pessoal
- Vender mais faz muito bem a todos

Aumente o resultado da sua equipe com treinamentos modulares.
Desenvolvimento projetado de equipes comerciais vencedoras.

Data do Evento: 9 de Novembro das 8:59 as 13:01
Associação Comercial de SBC

Neuro-linguística nos dias atuais



Treinamentos de Vendas ministrados por Gerentes Comerciais:

Grande sucesso no início dos anos 2000, a Neurolinguística evoluiu e pode ser utilizada como técnica efetiva nas vendas de impacto e boas negócios.

Temas abordados:

- Diferença comportamental
- Técnica avaliativa de Marketing Pessoal
- Autoconhecimento com ações positivas
- Transformando pessoas em bons negociadores

Público : Profissionais de Vendas de todos os níveis hierárquicos (Empresários, Executivos e Vendedores).

Aumente o resultado da sua equipe com treinamentos modulares.
Desenvolvimento projetado de equipes comerciais vencedoras.

Data do Evento: 29 de Novembro das 8:59 as 13:01
Associação Comercial de SBC

Planejando suas metas para 2014



Treinamentos de Vendas ministrados por Gerentes Comerciais:

Metas planejadas fazem toda a diferença na vida de pessoas de sucesso.

Temas abordados:

- Mentalização dos desejos
- Planejamento de metas a curto e longo prazos
- Plano de Metas 2014

Público : Profissionais de Vendas de todos os níveis hierárquicos (Empresários, Executivos e Vendedores).

Aumente o resultado da sua equipe com treinamentos modulares.
Desenvolvimento projetado de equipes comerciais vencedoras.

Data do Evento: 11 de Janeiro de 2014 das 8:59 as 13:01

Associação Comercial de SBC



www.as5.com.br

Método de Treinamentos Dinâmicos AS5

Sérgio Cecconi Júnior

CRA - SP nº6-002167

TIM: 11 98707-0967

VIVO: 11 97390 9534

SKYPE: sergioas5

WHATSAPP: 11 98707-0967

e-mail: sergio@as5.com.br

Rua Dr. Fausto Ribeiro de Carvalho, 578, sl 11

Rudge Ramos - São Bernardo do Campo

CEP 09632-030

São Paulo - Brasil