



Dirk Wolter

Tels.: (11) 4016-3537 e 8179-7443

E-mail: dirk@dirkwolter.com



Palestras e Treinamentos - Área Comercial e de Vendas

Ministradas por Dirk Wolter

Metodologia e Recursos Utilizados

Todas as nossas palestras e treinamentos contam com a exposição feita pelo palestrante, debates em grupo, dinâmicas de grupo, work-shops, simulação de situações, recursos audiovisuais (multimídia, transparências, filmes, ...) e apostila, de acordo com o combinado para cada apresentação.

Resultados

Cada palestra ou treinamento seguirá a fórmula descrita em uma proposta sob medida para cada empresa-cliente, para que os participantes possam realmente aprender e incorporar as técnicas ministradas ao seu dia-a-dia, trazendo assim resultados positivos para eles - que é o que realmente os motiva - e, conseqüentemente também para a empresa em que trabalham.

Confira Também

Temos disponíveis ainda outras mais de 20 palestras e treinamentos nas áreas de: Motivação, Atendimento, Vendas, Marketing, Telemarketing e Qualidade de Vida. Desenvolvemos também palestras e treinamentos sob medida para a sua necessidade, nestas áreas e em outras afins. Faça-nos uma consulta sem compromisso.

1- O Profissional "\$ucesso" em Vendas ©

- **Descrição:** Programa especial para profissionais de vendas, que desejam obter muito sucesso profissional na área. Muito prático, este programa é dividido em 3 módulos: básico, intermediário e completo.
- **Indicação:** Para todos os colaboradores das áreas de vendas e de atendimento da empresa.
- **Tópicos básicos:** A obtenção de resultados, os 11 passos para uma venda tranqüila, a técnica AIDA, as objeções; o fechamento, o impacto pessoal, cumprimento de metas, e muito mais...
- **Duração:** 3 horas/aula o módulo básico; 6 horas/aula o módulo intermediário; e 9 horas/aula o módulo completo.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

2- Habilidades em Negociações de Vendas ©

- **Descrição:** Programa avançado para profissionais de vendas, que desejam obter ainda mais sucesso com o seu trabalho e se tornar um(a) super-profissional em negociações de vendas.
- **Indicação:** Para profissionais já experimentados que desejam aprimorar ainda mais a sua técnica e obter resultados ainda melhores em vendas.
- **Tópicos básicos:** Como lidar com as atitudes dos clientes, técnicas de persuasão, marketing pessoal, buscando a alta qualidade em vendas, fidelizando clientes, análise de produtos e serviços, e muito mais...
- **Duração:** 12 horas/aula
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)



Dirk Wolter

Tels.: (11) 4016-3537 e 8179-7443

E-mail: dirk@dirkwolter.com



3- Lidando com as Atitudes de Clientes ©

- **Descrição:** Sabendo lidar com as atitudes negativas de clientes como o ceticismo, a indiferença e as objeções, pode-se vender muito mais, e com isto trazer mais ganhos, tanto para si mesmo, quanto para a sua empresa.
- **Indicação:** Para profissionais da área de vendas, com alguma dificuldade neste quesito, ou que queiram se aperfeiçoar ainda mais.
- **Tópicos básicos:** Como lidar com as objeções, o ceticismo, a ironia, a indiferença, a presunção, a insegurança, exigências, etc...
- **Duração:** De 2 a 4 horas/aula, conforme necessidade.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

4- A Arte de Conquistar e Manter Clientes ©

- **Descrição:** Mais difícil do que conquistar um novo cliente, em muitos casos é depois mantê-lo como cliente. Aqui você vai aprender a utilizar todas as ferramentas que se encontram à sua disposição, no sentido de alcançar um alto índice de sucesso nas duas situações acima.
- **Indicação:** Para profissionais da área de vendas e de atendimento, com alguma dificuldade neste quesito, ou que queiram se aperfeiçoar ainda mais.
- **Tópicos básicos:** O uso adequado de informações, ofereça ao seu cliente somente o que ele precisa, faça-se indispensável ao cliente, o uso adequado do follow-up, etc...
- **Duração:** De 2 a 8 horas/aula, conforme necessidade.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

5- Venda o Seu Produto e não o Seu Preço (B+V=\$) ©

- **Descrição:** Se tudo na vida dependesse somente do preço, não teríamos produtos e serviços de qualidade. Para vender o seu produto você tem que demonstrar ao seu cliente de que ele precisa do que você está lhe oferecendo. Técnicas práticas e objetivas.
- **Indicação:** Para profissionais da área de vendas, com alguma dificuldade neste quesito, ou que queiram se aperfeiçoar ainda mais.
- **Tópicos básicos:** Agregando valor ao seu produto ou serviço, criando a necessidade em seu cliente, mostrando que seu produto vale cada centavo, a técnica ben+va+ca, etc...
- **Duração:** De 2 a 8 horas/aula, conforme necessidade.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

6- Vencendo a Concorrência ©

- **Descrição:** A sua concorrência está lhe causando dificuldades? Veja na página artigos e matérias 10 dicas interessantes para lidar com esta situação ou chame-nos para ministrarmos esta palestra. Com certeza, este não será mais um problema para você, mas sim uma solução...
- **Indicação:** Para empreendedores, empresários, dirigentes e profissionais da área de vendas, com alguma dificuldade neste quesito, ou que queiram se aperfeiçoar ainda mais.



Dirk Wolter

Tels.: (11) 4016-3537 e 8179-7443

E-mail: dirk@dirkwolter.com



- **Tópicos básicos:** Quais os aspectos que você deve conhecer sobre a sua concorrência direta e indireta, pontos fortes X pontos fracos, a liderança do mercado, o formador de mercado, etc...
- **Duração:** De 2 a 4 horas/aula, conforme necessidade.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

7- As Técnicas da Sondagem e do Apoio ©

- **Descrição:** Ofereça ao seu cliente somente aquilo que ele necessita ou crie a necessidade nele. Esta técnica é uma das mais antigas da área de vendas, mas poucos profissionais conseguem colocá-la em prática adequadamente.
- **Indicação:** Para profissionais da área de vendas, com alguma dificuldade neste quesito, ou que queiram se aperfeiçoar ainda mais.
- **Tópicos básicos:** Como descobrir as necessidades do seu cliente?, Como criar a necessidade do cliente pelo seu produto?, Perguntas diretas X sondagem indireta, crie a compra pelo apoio, etc...
- **Duração:** De 2 a 4 horas/aula, conforme necessidade.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

8- A Arte da Venda Adicional ©

- **Descrição:** Se vender a um cliente aquilo que ele procurava já é muito bom, imagine conseguir vender ainda mais? Esta técnica extremamente prática, mostra como efetuar vendas adicionais aos nossos clientes e gerar maiores ganhos para você e para a sua empresa.
- **Indicação:** Para profissionais da área de vendas, com alguma dificuldade neste quesito, ou que queiram se aperfeiçoar ainda mais.
- **Tópicos básicos:** A técnica AIDA, como descobrir as reais necessidades do cliente, coloque-se no lugar do cliente, etc...
- **Duração:** De 2 a 4 horas/aula, conforme necessidade.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)

9- Programa Completo de Treinamento em Vendas

- **Descrição:** Este programa abrange todos os 8 temas acima de uma forma englobada, desde os aspectos básicos até os mais avançados. Inclui ainda o tema "psicologia aplicada".
- **Indicação:** Para todos os colaboradores envolvidos com as áreas de vendas, telemarketing e atendimento.
- **Tópicos básicos:** Todos os tópicos dos 8 temas acima e mais "psicologia aplicada a vendas".
- **Duração:** 40 horas/aula.
- **Metodologia, Recursos utilizados e Resultados:** (veja no alto desta página)