

Sales Revolution, é tempo de mudar

3º Curso de
Vendas
Consultivas

Fator
WOW!!

Apoio Institucional



Apoios



Organização



Sales Revolution, é tempo de mudar

3º Curso de Vendas Consultivas

**Fator
WOW!!**

Saiba como vender Feiras nos novos
tempos

Aumente a eficiência e a produtividade da sua equipe
de vendas e maximize os seus resultados comerciais

Apoio Institucional

SÃO PAULO EXPO
EXHIBITION & CONVENTION CENTER



UBRAFE
União Brasileira dos Promotores de Feiras

SINDIPROM
SINDICATO DE EMPRESAS DE PROMOÇÃO,
ORGANIZAÇÃO E EMPREENDIMENTO DE FEIRAS,
CONGRESSOS E EVENTOS DO ESTADO DE SÃO PAULO

IAEE
International Association
of Exhibitors and
Event Managers

Apoios

PUC
PUC SÃO PAULO

Dica EVENTO
informação profissional em eventos - por uma Marca

Organização

NewEvents
EXPOCIB

O Nosso Especialista

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



PROGRAMA

Saiba como vender Feiras nos novos tempos

Apresentação

- » Quanto é importante para a sua organização aumentar as vendas?
- » Quanto é importante para a sua organização incrementar o valor do seu negócio?
- » Quanto é importante para a sua organização ter participantes satisfeitos?

Se respondeu afirmativamente a alguma destas questões então compreende a necessidade de investir no conhecimento e processos da sua equipe comercial!

Conteúdo

Um dos desafios que hoje se coloca aos comerciais é sem dúvida conseguir satisfazer as necessidades do seu cliente e atingir as metas. No entanto o mercado ou a crise, nem sempre são a razão real para que a sua equipe não atenda as expectativas dos promotores.

Quantas vezes já ouviu o seu comercial dizer:

- O expositor diz que é caro
- Com a crise não podem participar
- A feira não atende as expectativas porque tinha poucos visitantes

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.

Equipes comerciais mal preparadas, são sinônimo 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 das feiras hoje em dia, a **NewEvents Academy**, criou e desenvolveu um curso de vendas consultivas utilizando o fator Wow!! de forma prática e interativa para oferecer aos promotores 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 os promotores não vendem metros quadrados, mas sim proporcionam oportunidades de negócio, é fundamental para que o comercial moderno tenha sucesso e se transforme num “Consultor Comercial”.

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 participantes, ficando a saber o seguinte:

- Entender que a indústria de feiras tem uma história.
- Entender as necessidades da mudança e o que mudar
- Compreender a importância do marketing de conteúdos nas vendas
- Como utilizar o social mídia como ferramenta comercial (*social selling*)
- Como melhorar a sua eficiência e ter mais produtividade
- Saber como desenvolver um processo comercial consultivo
- Conhecer e colocar em prática os 5 elementos da venda:
 - Prospecção / Abordagem
 - Apresentação
 - Objeções
 - Fechamento
 - Seguimento pós-venda
- Utilizar o fator Wow!! Para surpreender os seus clientes

METODOLOGIA

Objetivos

Mudar mentalidades e proporcionar conhecimento para que as equipes de vendas dos promotores de feiras sejam mais eficientes e produtivas e assim maximizar os resultados comerciais.

Metodologia

- Programa adaptado à realidade e às necessidades comerciais dos promotores de feiras
- Treinamento que privilegie o equilíbrio entre a teoria e a prática
- Apresentação de *case studies* com recurso a meios audiovisuais e aplicação de técnicas ativas de formação promovendo um ambiente dinâmico e interativo.
- Resolução de exercícios com casos práticos e teatro de vendas com vista à aquisição do saber-fazer

Público Alvo

- Diretores comerciais
- Coordenadores e Responsáveis de vendas
- Gerentes de vendas
- Comerciais
- Marketing, Comunicação

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Duração:

1 Dia (6 Horas)

Data:

16 de Setembro de 2019

Local:

São Paulo Expo – Exhibition & Convention Center

Investimento

- Inscrições até 15 de Julho de 2019:
 - R\$ 395,00 por participante
- Inscrições a partir de 15 de Julho de 2019:
 - R\$ 450,00 por participante
- Inclui:
 - Apresentação em PDF
 - Coffee Break
 - 50% de Desconto Estacionamento São Paulo Expo
 - Certificado de Participação

Condições Especiais

- Membros UBRAFE – 15% de Desconto
- Clientes São Paulo Expo – 15% de Desconto
- Segundos participantes e seguintes da mesma empresa – 10% de desconto

Nota: os descontos não são cumulativos

TESTEMUNHOS

O que dizem os nossos profissionais

“Apresenta novas sugestões de abordagem ao cliente, o que resulta em novas vendas. O curso põe em foco um cenário real e traz novas perspectivas de ações. A oportunidade de aprender com o conteúdo do Curso e com a experiência dos demais participantes”

Levy Carneiro Oliveira, Cipa Fiera Milano

“Visão bem atualizada do mercado de feiras e alerta bem fundamentado da mudança desse segmento nos últimos anos.”

Eliana Cesário, Eletrolar

“Vender não é um dom mas sim uma habilidade que também se adquire com experiência e cursos. É preciso reciclar, agregar e ganhar novas habilidades. Gostei das analogias, das atualidades dos temas, novas abordagens para um mercado que atravessando um momento difícil. Somei muito. Know-how e habilidade se adquirem com experiência e cursos de reciclagem com abordagens modernas e dentro da atualização do Mercado.”

Ima Lima, Francal

“Nos dá muita informação referente ao que praticamos diariamente. Curso Excelente que nos permite aprimorar nossos conhecimentos. Só tenho a agradecer pela aula sobre vendas e posso dizer que aprendi muito nessa tarde.”

Nelson Paoli, Cipa Fiera Milano

“Já participei de vários treinamentos, mas este é bem específico para o nosso negócio! Gostei muito!”

Maria Romano, Francal

“Para promotores de feiras da área comercial esse evento atende nossas dores e o conteúdo cai como uma luva dentro das nossas necessidades. Parabéns pela excelência na transmissão de conteúdos com tanta experiência.”

Luciana Waubaum, Fitness Brasil

Avaliação dos Participantes

- 93% dos participantes indicam que o seu grau de satisfação é excelente ou bom
- 93% dos participantes consideram o curso como excelente ou bom
- 86% dos participantes consideram o conteúdo do curso como excelente ou bom
- 86% dos participantes consideram que o conhecimento adquirido neste curso foi excelente ou bom
- 100% dos participantes recomendariam este curso a outras pessoas

O NOSSO ESPECIALISTA



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

António Manuel Brito, nascido em Portugal, iniciou a sua carreira na indústria de feiras e eventos há quase 30 anos. Responsável por mais de 100 Feiras e eventos a nível global 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*. Faz também parte do júri do Prémio Caio.

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 setor. 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.

OS NOSSOS CLIENTES E PARCEIROS



aicep Portugal Global



Inscrições:

Newevents Global

Av. Paulista 2073, Horsa II 17ºAndar, Conj 1702

CEP 01311-300 S. Paulo – SP Brasil

Tel.: +55 (11) 3373-7449

Fax: +55 (11) 3373-7510

info@newevents.com.br

Líbia Macedo

libiamacedo@newevents.com.br

3º Curso de Vendas Consultivas

**Fator
WOW!!**

Apoio Institucional



Apoios



Organização

