

Detalhes da Palestra

Comunicação e Vendas

Palestrante: Léo Gois

Problema:

Não saber se comunicar de forma correta faz o Cliente perder interesse pela compra, vendedor não atinge metas, tem conflito com equipes, não consegue realizar sonhos, vive preocupado com resultado mas não procura mudar.

Transformação:

Vendedor Confiante sabe se posicionar, agrega valor no seu trabalho fazendo novos clientes sempre, transforma clientes em amigos, chama a atenção e sabe reter o cliente criando o desejo de voltar, vive alegre e satisfeito com sucesso passando positividade para equipe.

Tema: Comunicação e Vendas

A comunicação é um dos principais pilares do atendimento, tom de voz linguagem corporal ou leitura de perfil, poder da persuasão, saber ouvir e compreender bem as necessidades os desejos e anseios do cliente, melhorando a comunicação se torna mais fácil extrair as informações necessárias para uma boa negociação.

Conteúdo Programático:

- Vender a sua imagem e profissão;
- Perfil do cliente, linguagem corporal aperto de mão, palavra tom de voz;
- Somos julgados pelas palavras que falamos;
- Função da boca ouvido cérebro e coração;
- Olhar o mundo do ângulo do cliente, é ter empatia;
- Você tem mais valor do que você imagina;
- Persuasão influência;
- Despertando interesse captando informações;
- Comunicação e informação são a moeda da vez;
- Venda é a combinação da arte e da ciência;
- Quanto mais aprendemos melhor ficamos;
- Comunicação vale mais do que expertise;
- Perguntas certas descobre qual o problema e a satisfação do cliente;
- Gatilhos que trazem clareza para o que ele quer;
- Conquistando o cliente a fidelidade é certa e a prosperidade também.