



VAMOS A VENDER MÁS

VAV+ é um curso prático, que tem como objetivo o desenvolvimento do máximo potencial do pessoal de vendas e a orientação de uma carreira bem sucedida nas vendas técnicas, complexas ou de alto nível.

Para uma venda complexa é necessário o desenvolvimento das capacidades gerenciais, de comunicação e de técnicas, que estão ao serviço de uma relação de negócio bem sucedida

O curso VAV+ procura a identificação das capacidades de cada participante e através de debates, estudo de casos, atividades e jogos, fornecer soluções para problemas e objeções comuns ao processo de venda

O método VAV+ transforma as transações comerciais em relações mutuamente benéficas e de longo prazo entre o cliente e vendedor.

O curso VAV+ tem quatro módulos:

Módulo 1: Desde autoconhecimento até a excelência das vendas

- Conhecimento do meu estilo de vendas
- Definição de vendedor profissional.
- O que é a Venda de Alto Nível?
- O "pipeline" de vendas
- O cliente e a satisfação das necessidades
- O processo de vendas focado no cliente (7 passos)

Módulo 2: Desenvolvimento das competências pessoais

- Atender aos clientes
- Escutar com sabedoria
- Desenvolvimento da empatia
- Fala orientada ao cliente.
- A cortesia, chave para todas as portas

Módulo 3: Apresentação do produto

- Apresentação do produto focado no cliente
- Apresentação do produto focado nos benefícios
- Prevenção e tratamento das objeções
- O preço



Módulo 4: O fechamento efetivo

- Não sabe fechar, não sabe vender
- Técnicas de fechamento
- Algumas dicas
- Gestão do portfólio de clientes

Damián Campos G.

Diretor

Engenheiro Industrial Civil com 25 anos de experiência em pesquisa, ensino e venda de serviços de consultoria.

Em sua carreira no Chile, ele foi engenheiro de estudos, gerente de negócios, gerente de consultoria de Vincular, e Gerente Geral e de Fundação Chilectra no Grupo Endesa.

Ele também foi professor de Economia e Gestão (USACH, Chile), professor visitante ULACEX (Panamá), relator da Responsabilidade Social (PUCV, Chile) e, atualmente, Professor de Responsabilidade Social na Universidad Santa Maria (USM, Chile).

Atualmente, com uma equipe de profissionais fornece soluções para a formação de competências de vendedores de alto nível.

E. damian@vamosavendermas.cl
M. +56 9 9689 7081
D. Ebro 2751 | Depto. 308 | Las Condes | Santiago | Chile
W. www.vamosavendermas.cl

Andrea Droguett

Brasil Contact Center

Engenheira em Administração de Empresas, com Diploma de Especialização em Gestão de Equipes Empreendedoras e experiência de ensino em la Cadeiras deEspírito Empresarial, Liderança Empresarial, Recursos Humanos, Oficina de Empreendedorismo.

Alem Relatoria de cursos de Gestão competitiva em vendas, Lideranca voltada a resultados, Atendimento ao cliente, Jogos empresariais entre outros.

E. andrea@vamosavendermas.cl
M. + (55) (61) 9104-8970
W. www.vamosavendermas.cl