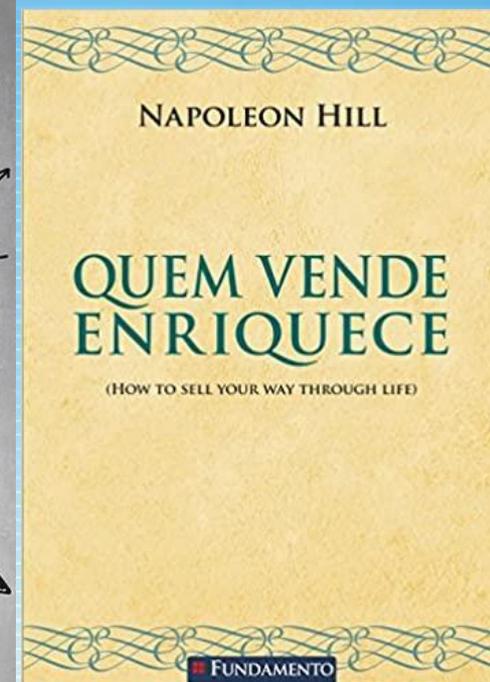
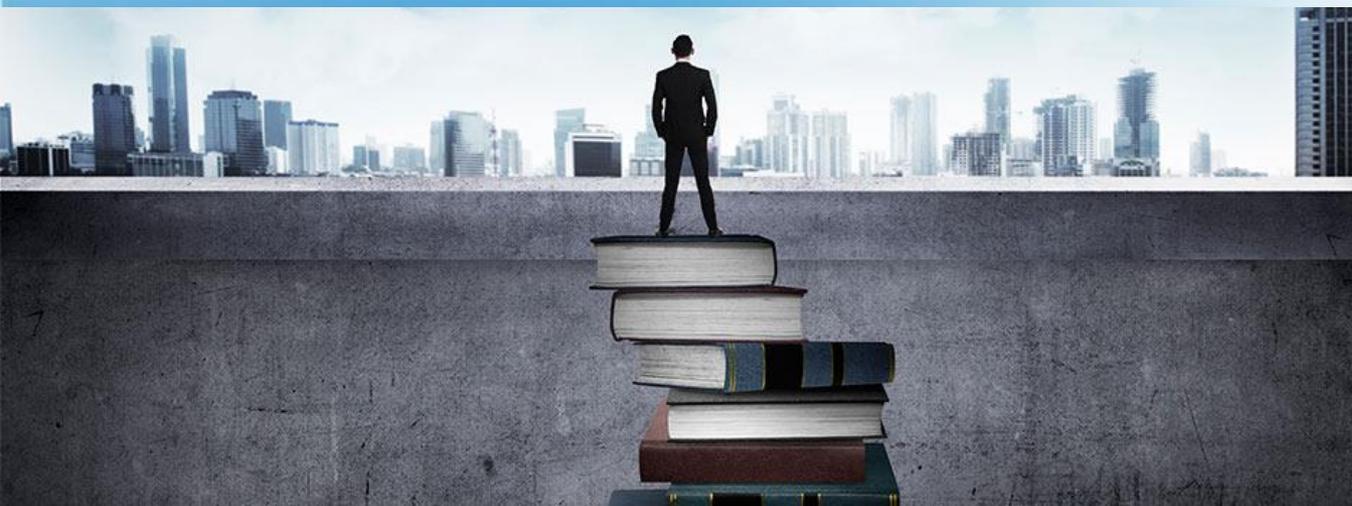




## As Maiores Estratégias para a formação dos Maiores Vendedores



Baseado e montado de acordo com o livro Quem Vende Enriquece



<b>Tópico</b>	<b>As maiores estratégias para a formação dos maiores vendedores. 04 Módulos</b>
01	Levando ao vendedor a mente superior.
02	As etapas do conhecimento.
03	As qualidades necessárias ao grande vendedor.
04	Como é definida a venda.
05	Os holofotes no cliente o tempo todo.
06	Liderança de si próprio.
07	Como potencializar o futuro comprador.
08	Como não deixar o futuro cliente sem comprar.
09	Aplicando a arte de vender.
10	De onde vem a firmeza de propósito.
11	A persistência como chave mãe.
12	A decisão de vender e bater metas.
13	Como entregar mais do que é pago para entregar.
14	Organização dos esforços.
15	A arte plena do fechamento de uma venda.
16	Fechamento com avaliação de reação individual.



**Público Alvo: Área Comercial.**

Duração: 03:00hs para treinamento e 01:00h para palestra.

Incluso: Material didático e certificação.

[www.qualificarrh.goiania.br](http://www.qualificarrh.goiania.br)

Professores Palestrantes Cadastrados: Vide link abaixo  
<https://www.qualificarrh.goiania.br/nossos-professores>

**62 - 3921-5015**

**62 - 9 8193-9977**

**Nossa Missão: Qualificar!**