

Como Vender Mais Segurança???

Objetivo	Proporcionar aos participantes o entendimento do processo de compra, realizado na mente dos clientes. Apresentar conceitos e ferramentas eficazes de vendas, voltadas especificamente para produtos e serviços de segurança, visando à conquista e multiplicação de clientes. Por que convencer o cliente a comprar o que você está vendendo? Venda o que eles querem comprar!
Público-Alvo	Gerentes comerciais, supervisores, vendedores, profissionais de atendimento aos clientes e demais interessados da empresa.
Resumo	Como Vender Mais? O Que Os Clientes Querem? O Que Eles Compram? Vendendo Vantagens e Benefícios. Resolvendo Problemas. Venda Emocional. Preço X Valor. Percepção do Valor. E o "DEPOIS" da Venda? Diferenciais de Vendas. Aspectos Importantes Sobre Vendas no Mercado de Segurança.
Duração 3 h	

Técnicas Avançadas de Vendas

Objetivo	Apresentar algumas ações, técnicas e abordagens profissionais de vendas para o mercado de segurança. Desenvolver habilidades e atitudes de alta performance, a fim de realizar mais vendas e construir relacionamentos duradouros com os clientes. Por que ser mais um vendedor na multidão?
Público-Alvo	Gerentes comerciais, supervisores, vendedores, profissionais de atendimento aos clientes e demais interessados da empresa.
Resumo	Alta Performance em Vendas. Chá da Competência X Chá de Cadeira. Plano de Ação. Aproximação Eficaz. Olhar 360 Graus. Apresentação Impecável. Superando Objeções. Técnicas Avançadas de Fechamento. Relacionamento Duradouro. Cooperação e Parcerias. <i>Cases</i> de Sucesso.
Duração 3 h	

Os Segredos dos Campeões em Vendas

Objetivo	Revelar aos participantes alguns segredos, estratégias e recursos usados por alguns profissionais, campeões em vendas de segurança. O que eles fazem para se diferenciar no mercado e fechar mais vendas? Por que ter clientes, quando você pode ter um fã-clube?
Público-Alvo	Gerentes comerciais, supervisores, vendedores, profissionais de atendimento aos clientes e demais interessados da empresa.
Resumo	Dicas de Sucesso em Vendas. Campeão em Vendas X Profissão: Vendedor. Desafio do <i>Post-It</i> . Clientes X Fãs. Atraindo os Holofotes. Comunicação Impecável. Opa! Sorte Ou Preparação? Atitude Vencedora. <i>Networking</i> . Segurança Não Tem "Precinho"! <i>Cases</i> de Sucesso.
Duração 3 h	

MOTIVO+AÇÃO Para Vendas

Objetivo	Motivar os participantes para encarar e superar os obstáculos e desafios nas ações de vendas no mercado de segurança, apresentando-lhes uma estratégia clara e simples de automotivação. Se o indivíduo não está motivado para agir, tampouco se importará com o resultado e conseqüências de seus atos.
Público-Alvo	Gerentes comerciais, supervisores, vendedores, profissionais de atendimento aos clientes e demais interessados da empresa.
Resumo	Motivação=Motivo+Ação. Orgulho de Ser Vendedor! Confio em Mim Mesmo? Queime Seu Barco! Automotivação. 5 A´S. Plano QPQC. Plano em Ação. Vendedor X Vencedor. Atitude Vencedora. Talento Ou "Tá Lento"? Poder do Entusiasmo.
Duração 3 h	

Atendendo e Conquistando Clientes

Objetivo	Capacitar os participantes com técnicas eficazes de conquista, manutenção e multiplicação de clientes através de um atendimento voltado para a satisfação de suas necessidades e solução dos seus problemas. A qualidade de seu atendimento não está dentro da empresa, mas na percepção que seus clientes têm desse atendimento.
Público-Alvo	Gerentes comerciais, supervisores, vendedores, profissionais de atendimento aos clientes e demais interessados da empresa.
Resumo	Entendimento e Atendimento. Quem É O Cliente? Vender Bem X Atender Bem. Diminuindo a Perda de Clientes. Percepção do Atendimento. Resolvendo Problemas. Atendimento Excelente. Fidelizando Clientes. Lidando Com os Momentos Críticos. Experiência Positiva. Arte da Atenção!
Duração 3 h	

Meu Sucesso! Sonho ou Realidade?

Objetivo	Motivar os participantes, apresentando-lhes uma estratégia pessoal e profissional de sucesso. Definir um plano simples, claro e objetivo e abordar os principais elementos de ações orientadas ao sucesso. Por que não parar de sonhar com o sucesso e transformá-lo logo em realidade? Por que esperar mais?
Público-Alvo	Todos os funcionários, prestadores de serviços e colaboradores da empresa.
Resumo	Aspectos do Sucesso. Objetivo Claro e Focado. Plano QPQC. Autoconfiança e Autoconvicção. Poder do Entusiasmo. Sentimento Positivo. Controle das Emoções. Pensamento Motivador. Poder da Inteligência e Imaginação. Ação Transformadora. Realização Feliz. Condução do Sucesso.
Duração 3 h	

EMPRESA OU REPRESA DO SUCESSO?

Objetivo	Mostrar a importância e papel que cada colaborador tem para o sucesso de si mesmo e da empresa. Integrar e alinhar toda equipe na direção do sucesso, pois enquanto algumas empresas obtêm sucesso, outras parecem represar todo seu potencial. Como transformar seus colaboradores em colaboradores do sucesso?
Público-Alvo	Todos os funcionários, prestadores de serviços e colaboradores da empresa.
Resumo	Empresa x Represa. Represas do Sucesso. Colabora+dores x Colaboradores. Concorrência Interna. Motivo+Ação. Realização Pessoal. Realização Profissional. Cadeia de Valor. Clientes x Fãs. Potencial de Inovação. Frutos do Sucesso.



MARCOS ANTONIO DE SOUSA, graduado em Engenharia Eletrônica e MBA em Administração de Marketing pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Especialista em vários cursos nacionais e internacionais de vendas para o mercado de segurança eletrônica. Atua como consultor de Marketing, Vendas e Estratégia Empresarial para as empresas do ramo de segurança. Consultor da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (ABESE). Conferencista em eventos realizados pela FENAVIST (Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores). Colunista da Associação Brasileira de Profissionais de Segurança (ABSEG). Palestrante nos principais congressos, simpósios e eventos de segurança eletrônica e privada do país. Articulista no Jornal da Segurança e SegNews, nas revistas Proteger, Venda Mais, Infra, Segurança&Cia, SESVESP, Security, Higi Press (ABRALIMP) e Negócio Fechado (Japão). E-mail: marcos@consultesousa.com

Autor do livro: Vendendo Segurança com SEGURANÇA.