



Criando Atitudes Vencedoras para a Venda de Serviços

Treinamento para
Consultores Técnicos



Treinamento para Consultores Técnicos

Este workshop é uma ferramenta para que os consultores técnicos, através de perguntas estratégicas, identifiquem as necessidades dos clientes e ofereçam de maneira sistemática, produtos e serviços que, além de contribuir com o faturamento do departamento, transmitam ao cliente a sensação de que algo essencial e customizado para ele foi vendido.

Objetivo



- Transmitir conceitos básicos de venda com base em uma metodologia de trabalho, no estabelecimento de domínio da negociação e na quebra de paradigmas para venda de serviços, peças e acessórios.

Questões abordadas

- Como conciliar faturamento adicional de serviços x preços fixos determinados pela VW?
- Como trazer toda a argumentação de vendas para o domínio do consultor técnico?
- Como transformar atributos técnicos em atrativos de vendas para o cliente?
- Como elevar seu ticket médio aliado à satisfação do cliente?

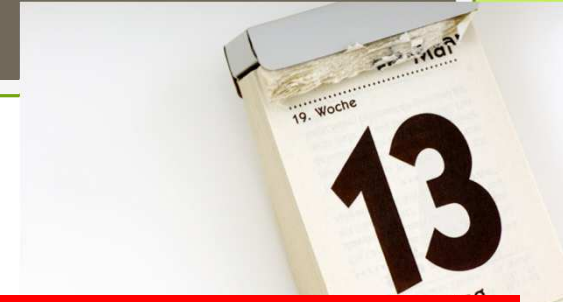


Características



- Treinamento de 01 dia, 8 horas de duração, onde a sua equipe aprenderá:
 - Fazer venda adicional para cada tipo de cliente
 - Utilizar a técnica do Spin Selling
 - Romper crenças limitantes
 - Novas Técnicas de Fechamento / Domínio da Negociação

Datas e locais



O cronograma abaixo é apenas sugerido. Pode sofrer alterações devido disponibilidade de locais para treinamento

Região I

São Paulo – 13/14/17/18/19/20 de outubro

Região II

Campinas – 13/14 de outubro

Rio Preto – 17/18 de outubro

Ribeirão Preto – 20/21 de outubro

Região III

Londrina – 20 de setembro

Chapecó – 20 de setembro

Curitiba – 21 de setembro

Porto Alegre – 22 de setembro

Florianópolis – 23/24 de setembro

Santa Maria – 23 de setembro

Região IV

Vitória - 03/04 de novembro

Rio de Janeiro - 07/08 de novembro

Campos - 10/11 de novembro

Região V

Fortaleza – 03/04 de outubro

Salvador - 03/04 de outubro

Recife - 06/07 de outubro

Região VI

Brasília – 06/07 de outubro

Belém – 10/11 de outubro

Cuiabá – 10/11 de outubro

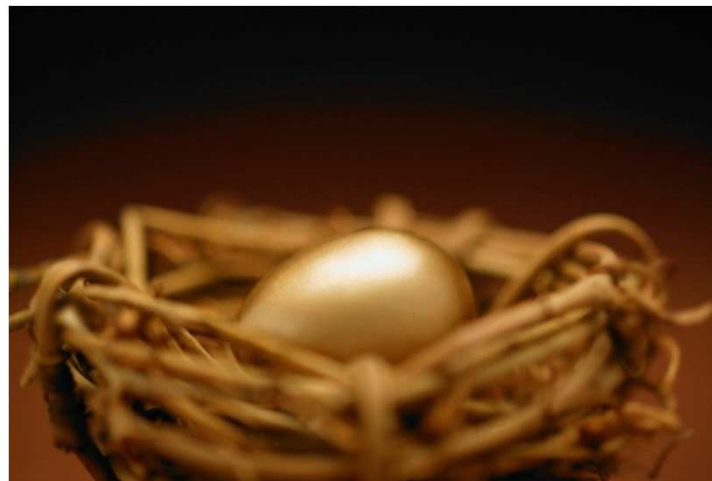
Região VII

Locais em definição

Curso será em novembro

Investimento

- R\$ 195,00 por participante, na inscrição
- Em caso de desistência ou impossibilidade de participação, os valores pagos não serão devolvidos
- Despesas com transporte, hospedagem e alimentação são por conta da concessionária



Para se inscrever...

- Clique no botão abaixo

INSCREVA-SE

...ou copie o endereço em seu navegador

- https://docs.google.com/spreadsheet/viewform?hl=pt_BR&formkey=dEgxQUJ1dHRGQV81cHJxdXNLZXZ1M3c6MQ#gid=0

Em caso de dúvidas ...

REGIÃO I
São Paulo Capital

Marluce Siqueira

- msiqueira@assobrav.com.br
- 11 50785426

Em caso de dúvidas ...

REGIÃO II
São Paulo Interior

Marluce Siqueira

- msiqueira@assobrav.com.br
- 11 5078-5426

Em caso de dúvidas ...

**REGIÃO III
PR, RS, SC**

Angelica Leal

- regional3.rs@assobrav.com.br
- 51 3343-2411

Em caso de dúvidas ...

REGIÃO IV
RJ / ES

Lair Andrade

- landrade@assobrav.com.br
- 21 8134-0057 / 9986-1916

Em caso de dúvidas ...

REGIÃO V
Centro-Oeste

Sérgio Mota

- smota@assobrav.com.br
- 81 9662-1400 / 9971-3771

Em caso de dúvidas ...

REGIÃO VI
Centro-Oeste / Norte

Luiz Peixoto

- lpeixoto@assobrav.com.br
- 61 8208-3366

Em caso de dúvidas ...

**REGIÃO VII
MG**

Lair Andrade

- landrade@assobrav.com.br
- 21 8134-0057 / 9986-1916

Em caso de dúvidas ...

ASSOBRAV

José Maria Graner

- jgraner@assobrav.com.br
- 11 50785489