

## *Coaching para vendedores*

**Objetivo:** Melhorar, ainda mais, o desempenho dos profissionais.

**Resultado esperado:** Profissionais confiantes em seus talentos.

**Temas a serem trabalhados:**

- Objetivo a ser conquistado.
- Situação atual.
- Levantamento das possíveis limitações.
- Vantagens da profissão de vendedor.
- Características de um vendedor.
- Pilares da venda.
- Técnicas.
- Estratégias que serão utilizadas na conquista do objetivo.
- Simulação de todas as etapas da venda.
- Manutenção da fonte.
- Reclamações.

**Público alvo:** profissionais diretamente responsáveis pelo relacionamento cliente – empresa.

**Número de vagas:** 20 profissionais no máximo.

**Duração do evento:** 7 horas.

**Investimento:** R\$ 300,00.

Aldair B. D. Alves

Consultor Organizacional.Palestrante.

Personal & Professional Coach, habilitado e membro da Sociedade Brasileira de Coaching desde maio de 2008.

Desenvolve o coaching junto às pessoas e empresas que desejam melhorar, ainda mais, seu desempenho na conquista de objetivos.

Profissional da área comercial desde 1976.



**[aldair@agensp.com.br](mailto:aldair@agensp.com.br)**

**Agensp treinamentos Tel. Fixo 35 3015 1193 cel. 35 99951 0093**