

### **Soluções**

*Trabalhamos em parceria com renomados consultores – com grande experiência nacional e internacional.*

*Utilizamos o que há de mais avançado em termos de tecnologia (apresentações animadas em flash e projeção em Full HD) para proporcionar a melhor experiência e maior aprendizado.*

*Desenvolvemos temas de acordo com a necessidade de sua empresa. Atendemos a Indústria e o Varejo em todas as suas áreas – da administrativa à produção.*

*Aplicamos também os treinamentos desenvolvidos pela equipe de Raul Candeloro (Revista Venda Mais).*

*Apresentamos abaixo alguns temas:*

**Características do profissional de sucesso** - o significado de: vontade e atitude (formas de aplicação no dia-a-dia);

**Disciplina** - significado, formas e ferramentas de aplicação;

**Postura profissional I** – significado e que tipos de atitudes a empresa espera de seus colaboradores;

**Postura profissional II** - tipos de posturas (adequadas e inadequadas) e análise da postura dos colaboradores;

**Postura profissional III** - considerações a respeito da postura de cada participante e dicas de como melhorá-la;

**Administração do tempo** - sua importância, como lidar adequadamente com prioridades e ferramentas disponíveis;

**Excelência no atendimento** - os resultados da excelência, diversos tipos de atendimento (deficiente/excelente);

**Tipos de clientes** - como lidar, conquistar, manter e prospectar de forma adequada e orientada para resultados;

**Técnicas de negociação** - abordagens adequadas, formas de proteger sua empresa e aumentar a capacidade de percepção;

**Prospecção** - como e onde encontrar novos clientes;

**Inteligência emocional** - aprenda a administrar as emoções para se relacionar melhor com os outros;

**Mercado** - pratique um posicionamento que diferencie sua empresa e aumente as vendas;

**Negociação** - descubra como contornar objeções ao preço sem recorrer a descontos;

**Autodesenvolvimento** - como se aprimorar continuamente para conquistar melhores resultados;





**Daniel J. Fonseca**  
Coaching / Consultant

**handsonde.com.br**  
daniel@handsonde.com.br  
47 8421 6801

**Produtos e serviços** – potencialize os diferenciais e benefícios e aumente seus resultados;

**Preparação e planejamento** - como organizar seu dia para melhorar sua produtividade nas vendas;

**Motivação** - potencialize fatores motivadores para obter sucesso;

**Concorrência** - blindagem contra os concorrentes;

**Levantamento de necessidades** - faça perguntas abertas e fechadas para descobrir a real necessidade do cliente;

**Iniciativa** - extermine os monstros que impedem você de agir;

**Clientes** - descubra o motivador de compra para decifrar seus clientes;

**Abordagem** - 5 estilos para quebrar o gelo nos primeiros segundos com o cliente;

**Eu amo vender** - descubra como a paixão por vendas pode te levar ao sucesso.

---