



PLANEIE O SEU ANO

PLANEIE O SEU SUCESSO

Todos nós podemos fazer coisas extraordinárias nas nossas vidas.

Todos temos competências e qualidades e, mais importante, temos a capacidade de aprender o que quer que seja. Nisso somos todos iguais.

E sabe no que também somos iguais? Todos temos as mesmas 24 horas por dia. Infelizmente, nem todos nós conseguimos obter um bom retorno no que fazemos durante essas mesmas horas.

Quem consegue alcançar e superar os seus objetivos está consistentemente focado em melhorar a sua produtividade. E consegue-a porque se planeia antecipadamente.

Tenho um desafio para 2020, que espero que aceite, que se aproxima a passos largos:

Planeie Coisas Extraordinárias na Sua Vida.

Faça Acontecer!



PROGRAMA

EXCELÊNCIA COMERCIAL



ONDE E QUANDO?

PORTO - 23 e 24 de Janeiro

LISBOA - 30 e 31 de Janeiro

HORÁRIO: 9h30 - 17h30

QUERO SABER MAIS

O DERRADEIRO PASSO DE MATURIDADE NA SUA CARREIRA COMERCIAL

Refine o seu pensamento sobre a gestão da sua carreira como comercial e desenvolva uma visão de longo prazo sobre a mesma, durante 2 dias neste novo curso.

Posicione-se para a previsibilidade e consistência dos seus resultados futuros, enquanto sistematiza e alavanca a sua produtividade.

Aprenda a fazer o que a média dos seus concorrentes nunca fará.

Participação especial de um dos maiores especialistas brasileiros em Vendas, **Paulo Gerhardt**

O QUE IRÁ APRENDER?

Como Fazer o Planeamento e Gestão Estratégica da sua Carreira

- Desenvolver a filosofia e mentalidades adequadas
- Guardar tempo de reflexão
- Selecionar as suas fontes de conhecimento
- Tomar decisões com um impacto real nos seus resultados
- Ganhar clareza de análise
- Simplificar o crescimento da sua carteira

Posicionar-se Comercialmente face a uma Maneira Diferente das Pessoas Comprarem

- Construir uma reputação que faça os seus clientes procurarem por si
- Enquadrar as suas ações táticas, na estratégia desenhada
- Revolucionar a sua comunicação
- Gerar mais *leads*
- Estimular a venda repetida e a referenciação

Fazer Mais Coisas em Menos Tempo

- Identificar os ladrões de tempo
- Entender as atividades mais produtivas
- Perceber quanto tempo dedicar a cada tarefa
- Gerir o importante e o urgente
- Monitorar e estimular o seu desempenho

Criar uma Máquina de Vendas

- Sistematizar e automatizar as suas tarefas fundamentais
- Fazer o trabalho uma vez e ser pago para sempre
- Fazer cada vez mais com cada vez menos
- Utilização do esforço de terceiros

Gerir os Seus Resultados

- Gerir custos e proveitos
- Entender os ativos e passivos da sua vida económica
- Lidar com a dívida
- Fazer uma poupança
- Investimento no seu futuro

REFINE AS IDEIAS QUE VÃO CONDUZIR A SUA EMPRESA PARA O PRÓXIMO NÍVEL

Durante 2 dias, neste novo curso, terá a oportunidade de refletir sobre as áreas fundamentais de alavancagem dos seus resultados empresariais.

Nesse período, poderá aprofundar o seu entendimento sobre as dinâmicas do processo de decisão, na gestão de uma empresa e o impacto que isso tem nos resultados da mesma.

O QUE IRÁ APRENDER?

Análise e Pensamento Estratégico

- Tirar tempo de reflexão e decisão
- Diminuir os erros
- Evitar soluções fáceis
- Entender a importância do pensamento paranóico

Lidar com a Dinâmica do Empreendedorismo

- Disfunção tri ou tetrapolar
- Entender que estar numa PME tem vantagens
- Perceber no que vai ter de colocar esforço
- Desmistificar a ideia de rendimentos passivos
- Trabalhar “o” e “no” negócio

Liderança de Alto Desempenho

- Desenhar e guardar uma cultura de performance
- Aproveitar cada erro
- Importância de bons colaboradores
- As conversas críticas
- Diagnóstico e estímulo de performance
- Definição de objetivos e desenho dos planos revisitada

Planeamento Estratégico

- Entender os desejos do mercado
- Crescimento simplificado
- Lidar com a inexistência de fórmulas
- Crescimento estratégico
- Afiinação de modelos de negócio
- Priorização estratégica

Maximização do Valor de uma Empresa

- Entender e lidar com o risco
- Criação de valor



ONDE E QUANDO?

PORTO - 19 e 20 de Março

LISBOA - 26 e 27 de Março

HORÁRIO: 9h30 - 17h30

QUERO SABER MAIS

CURSO
PSICOLOGIA
DO SUCESSO
EM VENDAS

A MENTALIDADE POR TRÁS DOS GRANDES RESULTADOS EM VENDAS

Aprenda todas as estratégias mentais que precisa de aplicar diariamente para melhorar os seus resultados de forma consistente e cumpra os seus objetivos ao entender a psicologia por trás das vendas.

Diga adeus ao turbilhão de emoções, sentimentos e pensamentos que não estão a ajudar. Descubra o verdadeiro poder que tem dentro de si, controlando tudo psicologicamente.

Tenha acesso ao Sistema Testado e Comprovado pelos Melhores Vendedores do Mundo.

O QUE IRÁ APRENDER?

Como Chegar ao Top 20 dos Vendedores da Sua Indústria

- Pensamentos Dominantes
- Como e Porquê
- Alienação e Envolvimento
- Verbalizações e Álibis

Como Alcançar o Alto Desempenho em Vendas

- Como Aumentar os Resultados
- Comportamento e Autoconceito
- Competências, Convicções e Valores
- Autoimagem e Autoideal
- Identidade: Eu Sou!...

Como Obter a Dinâmica das Vendas

- Por que Compram as Pessoas
- Medo, Rejeição/Erro
- Modelos Tradicional e Moderno para as Vendas
- Construção de Confiança

Como Influenciar as Pessoas

- Reforço Positivo
- Como Ajudar a Mudar a Opinião
- Níveis Avançados e Armas de Influência
- Rapport

Tudo começa na nossa cabeça, certo?
Acima de tudo, quando acreditamos que
somos capazes.

Para nos ajudar também temos de fazer um
levantamento de todas as nossas ferramentas e de
saber quais os recursos que temos disponíveis para
lidar com os desafios do novo ano.

Se ainda sente dificuldades em convencer-se
que é capaz de atingir os seus objetivos,
acredito que este Curso é para si...



ONDE E QUANDO?

PORTO - 20 de Maio

LISBOA - 21 de Maio

HORÁRIO: 9h30 - 17h30

QUERO SABER MAIS

ENVOLVA, ALINHE E TIRE OS MELHORES RESULTADOS DA SUA EQUIPA COMERCIAL



ONDE E QUANDO?

PORTO - 18 e 19 de Junho

LISBOA - 25 e 26 de Junho

HORÁRIO: 9h30 - 17h30

Acredito profundamente que conseguimos formar, treinar e liderar pessoas para se tornarem excelentes profissionais de vendas, se tivermos acesso aos sistemas que solucionam os maiores desafios da gestão de equipas comerciais.

As queixas mais frequentes dos gestores destas equipas são a necessidade de motivação constante dos seus comerciais e a gestão de tantas personalidades, competências e estilos de aprendizagens diferentes.

Obtenha o passo a passo para elevar a sua equipa ao patamar seguinte e, aplicando os sistemas que vai adquirir, torne a sua equipa mais focada, motivada e comprometida.

Conseguirá assim ajudar os seus comerciais a serem melhores profissionais e também se sentirá mais confiante, calmo e motivado.



O QUE IRÁ APRENDER?

Como atrair os comerciais certos

- Processo de recrutamento e seleção
- Testes comportamentais
- Descrição da função
- Cultura da empresa

Como treinar a sua equipa

- Plano de formação
- Gestão de produtividade
- Acompanhamento e avaliação periódica
- Execução consistente

Como alinhar os comerciais com os objetivos

- Planos de 90 dias
- Alinhamento dos objetivos da empresa com os pessoais
- Gestão de agenda
- Definição KPI (indicadores chave de desempenho)
- E KRI (indicadores chave de resultados)

Como gerir a sua equipa e lidar com os comerciais

- Poder duro e poder suave da liderança
- Reuniões periódicas
- Prestar contas



Nenhum objetivo se alcança sozinho!

Muitas pessoas decidem juntar-se à sua empresa porque acreditam na visão e no poder de trabalhar em equipa.

E quando estamos em equipa, cada passo que damos é mais ponderado.



CURSO
**ESTRATÉGIAS
NEGOCIAÇÃO
E VENDAS**

FECHE OS MELHORES NEGÓCIOS

Quantas vendas perdeu até hoje por ter medo de negociar?
Quantas comissões não ganhou por não saber lidar com as objeções seu cliente?

Quantas vezes teve de explicar ao seu chefe por que não conseguiu fechar ao valor acordado?

Se quer vender mais, tem de saber negociar.

Os melhores resultados vão aparecer quando aprender a potenciar as suas competências de negociação.

O QUE IRÁ APRENDER?

- Como prospetar melhor para atrair potenciais clientes que estão prontos a comprar
- Como preparar a reunião comercial para que se sinta sempre confiante
- Como liderar uma reunião comercial para ter um grande envolvimento com o cliente
- Em que casos deve utilizar a Negociação Distributiva e Negociação Expansiva para obter melhores resultados
- Como lidar com todas as objeções do cliente e que técnicas de fecho usar nas diferentes situações

Existem muitos desafios e situações que nos obrigam a sair da nossa zona de conforto. Uma delas poderá ser a presença em contextos que nos obriguem a ter de negociar algo.

E para qualquer confronto,
é sempre bom estar-se preparado.



ONDE E QUANDO?

PORTO - 16 de Setembro

LISBOA - 18 de Setembro

HORÁRIO: 9h30 - 17h30



QUERO SABER MAIS

APLIQUE O SISTEMA QUE FARÁ CRESCER EXPONENCIALMENTE A SUA EMPRESA

Tenha acesso ao sistema que o vai ajudar a fazer crescer consistentemente os resultados da sua empresa, ter mais clientes satisfeitos e uma equipa de elevado desempenho.

Durante 3 dias intensos, e em conjunto com o Paulo de Vilhena, irá atualizar as suas ferramentas de gestão de uma forma simples, prática e eficaz. Sem necessidade de conhecimento académico, irá refletir, analisar, projetar e tomar decisões estratégicas baseadas na sua experiência para se tornar um empresário de sucesso!

Como bom empresário, queremos sempre atingir o nosso objetivo. Sabemos para onde ir e investimos todo o nosso tempo, recursos e energia para lá chegar.

No entanto, há alguns que vão ficando para trás e desistem do seu caminho porque não tinham tudo aquilo de que precisavam para chegar ao seu destino.

Não se prepararam devidamente e já começam em desvantagem. Seja um dos vencedores, preparando-se previamente para ganhar.

O QUE IRÁ APRENDER?

- Identificar os principais problemas que impedem que as vendas da sua empresa sejam o dobro
- Definir o seu nicho de mercado para otimizar toda a sua comunicação e de uma forma sistemática atrair os seus clientes ideais
- Conhecer a mina de ouro que tem dentro de portas e a forma mais rápida de ter um aumento imediato nas vendas
- Identificar os pontos fracos na cultura da sua empresa e que a estão a impedir de ter o sucesso que tanto merece
- Conhecer e aplicar o método de crescimento utilizado por milhares de empresas que vai permitir atingir as suas metas
- Identificar em que etapa do ciclo de vida se encontra a sua empresa e definir um plano de crescimento de acordo com essa etapa
- Analisar a sua concorrência e identificar a sua proposta única de valor para se posicionar como líder no seu mercado
- Fazer crescer o seu negócio de forma consistente ano após ano, independentemente de qualquer tipo de conjuntura
- Perceber se a sua empresa está preparada para montar uma verdadeira máquina de marketing e o que deverá fazer caso ainda não esteja
- Conhecer e otimizar o seu ciclo de caixa ao longo do tempo, para incrementos sistemáticos no cash flow



ONDE E QUANDO?

PORTO - 19, 20 e 21 de Novembro

LISBOA - 26, 27 e 28 de Novembro

HORÁRIO: 9h30 - 17h30

QUERO SABER MAIS



**TEMOS CONDIÇÕES
ESPECIAIS PARA GRUPOS**

**E VALORES PROMOCIONAIS
PARA INSCRIÇÕES
ANTECIPADAS**

**Planeie connosco
o seu sucesso de 2020!**

QUERO SABER MAIS