



MASTERMIND VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO NOVAS ATITUDES, MELHORES RESULTADOS EM VENDAS

MASTERMIND TREINAMENTOS

O **Grupo MasterMind** é uma das principais escolas de desenvolvimento de líderes do Brasil e é a única empresa brasileira certificada pela **The Napoleon Hill World Foundation** - Purdue University Calumet – Hamont – Indiana – USA. Isso significa que nossos participantes recebem uma certificação internacional, respeitada mundialmente.

Com atuação nacional e uma equipe de instrutores altamente gabaritados, o **Grupo MasterMind** possui modernos programas de treinamento voltados para o desenvolvimento global do potencial humano. **Já formamos mais de 80 mil líderes das mais variadas áreas profissionais.**

Nossa missão é atender de maneira ética as necessidades de nossos clientes, oferecendo treinamentos e palestras de desenvolvimento pessoal com **qualidade superior**, proporcionando, dessa forma, que nossos participantes se destaquem em suas atividades profissionais e pessoais.

ALGUNS PARCEIROS E CLIENTES

- Caixa Econômica Federal
- Rede Globo
- SBT
- Sky
- Consórcio Luiza
- Rodobens
- Eaton Transmissões
- Embelleze
- Calçado Democrata
- Calçados Pé de Ferro
- Carmen Steffens
- Johnson & Johnson
- Microlins
- Santa Helena Alimentos

CONCEITO MASTERMIND

MasterMind é uma expressão mundialmente utilizada para designar aquelas pessoas que têm um desempenho acima da média e que, por isso, se destacam em suas áreas de atuação e são bem-sucedidas. Os Treinamentos **MasterMind de Alta Performance** são inspirados nas obras de Napoleon Hill, como **A Lei do Triunfo**, um dos livros mais lidos e estudados no mundo e uma **das** referências mundiais em liderança, e **Quem Pensa Enriquece**, com mais de 30 milhões de exemplares vendidos no mundo.

O conceito **MASTERMIND** começou a ser estudado pelo pensador Napoleon Hill em 1908 em sua obra a Lei do Triunfo. Como foi a primeira grande pesquisa sobre comportamento empresarial no mundo, serve de fundamento para inúmeras pesquisas em mais de 20 países.

Hoje, Napoleon Hill é publicado em 165 países e seu método licenciado em 26 países: EUA, Inglaterra, Alemanha, Japão, Rússia, China, Austrália, Nova Zelândia, Cingapura, Coreia, Alemanha, Malásia, Brasil, Portugal, Angola, Moçambique, Macau, Cabo verde, Timor Leste, Costa do Marfim, Bielorrússia, Estônia, Holanda, Suécia, Suíça e Arábia Saudita.



MASTERMIND VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO NOVAS ATITUDES, MELHORES RESULTADOS EM VENDAS

PORQUE PARTICIPAR DOS TREINAMENTOS MASTERMIND VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO

Um dos maiores desafios para o crescimento de qualquer profissional é sua capacidade de vender. Vendedores sem resistência emocional, inseguros ou sem capacidade de influenciar os compradores tem poucas chances de **gerar resultados satisfatórios para si e para as empresas onde trabalham.**

As empresas estão repletas de vendedores que fazem muito movimento e geram pouco resultado, com dificuldades para se comunicar e estabelecer relacionamentos duradouros com seus clientes, e que não tem ferramentas nem autoconfiança suficientes para fechar bons negócios, pois lhes falta treinamento adequado para influenciar os compradores. Tudo isso drena recursos das empresas e dos profissionais de vendas gerando perdas irrecuperáveis em tempo, dinheiro e energia.

Se você é vendedor, está satisfeito com seus resultados financeiros?

A sua equipe de vendas atinge e supera suas metas com facilidade?

O treinamento **MasterMind Vendas de Alto Valor Agregado** parte do princípio de que um vendedor de sucesso é aquele que alia técnicas de vendas a atitudes e habilidades vencedoras!

Baseado no modelo *Experiential Learning*, uma metodologia desenvolvida na Harvard Business School, o treinamento **MasterMind Vendas de Alto Valor Agregado** é um método vivencial que transforma conhecimentos em habilidades e atitudes (CHA). O participante recebe recomendações personalizadas e ferramentas práticas para aplicação no dia-a-dia, capazes de **ampliar imediatamente seu faturamento em vendas.**

DIFERENCIAIS DOS NOSSOS TREINAMENTOS

1. Geram resultados práticos e imediatos durante o próprio treinamento

MasterMind utiliza a metodologia do **Experiential Learning**, criado na Harvard Business School, desenvolvido por David Kolb. Isso garante efeitos reais, monitorados e verificáveis durante as sessões.

2. Têm altíssimo grau de satisfação

Os números dizem tudo: **98,7%** dos participantes dos Treinamentos **MasterMind** consideram-se satisfeitos.

3. São baseados em um conceito testado e comprovado

MasterMind tem a credibilidade de um conceito consagrado em 26 países e presente em 20 estados brasileiros. Pesquisado durante 20 anos por Napoleon Hill, o conceito MASTERMIND tem fundamentos teóricos, filosóficos e científicos.

MASTERMIND VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO NOVAS ATITUDES, MELHORES RESULTADOS EM VENDAS

CICLO DE VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO



Durante o treinamento os participantes saberão como aplicar o **Ciclo de Vendas de Alto Valor Agregado**. Receberão ferramentas práticas e comprovadas no dia a dia que ajudarão na aplicação e de cada etapa do ciclo de vendas.

BENEFÍCIOS

- Como **gerar resultados acima da média** para si próprios e para a empresa;
- Como ter **entusiasmo** e energia suficientes **para superar as metas de venda**;
- Como adquirir **resistência emocional** para superar os desafios que o dia a dia de vendas exige;
- Como ser um vendedor de alta performance, com **mais e melhores resultados e com menos esforço**;
- Como **buscar novos clientes e consolidar** os já existentes através de relacionamentos duradouros;
- Como fazer **fechamentos com eficácia** e ampliar sua taxa de conversão por visitas;
- Como ser organizado o suficiente para diminuir o tempo gasto em processos e **ampliar o tempo investido em visitas**;
- Como se comunicar adequadamente para **despertar um desejo irresistível de compra em seus clientes**;



MASTERMIND VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO

NOVAS ATITUDES, MELHORES RESULTADOS EM VENDAS

CONTEÚDO DO PROGRAMA

- O papel do profissional de vendas
- Porque um vendedor não vende e porque se perde um cliente
- Cliente como propagador da empresa
- Criando uma visão inspiradora e positiva
- Fazendo uma apresentação de alto impacto
- Planejamento de vendas
- Conhecendo o Ciclo da Venda
- Criando uma boa sintonia com o cliente
- Técnicas para levantamento de necessidades
- Como apresentar soluções de forma eficaz
- Utilizando a relação fato e benefício a favor da venda
- Identificando fatos e benefícios para o seu negócio
- O papel das perguntas avaliativas
- Auto avaliação do meu perfil como negociador
- Ferramentas de negociação
- Os fatores de sucesso de uma boa negociação
- Lidando com as objeções do cliente
- Motivando o comprador para o fechamento
- Métodos eficazes de fechamento
- Construindo uma boa visão de solução
- Criando comprometimento
- Administração da venda
- Conhecendo modelos de planejamento de vendas
- Identificando oportunidade de negócios
- O pós-venda
- Conquistando novas oportunidades de negócio
- Trabalhando a motivação em vendas
- Definindo a missão pessoal do vendedor
- Redefinindo sua visão inspiradora e positiva
- Auto avaliação em relação a aplicação do Ciclo de Vendas
- Preparação para o Campeonato de Vendas
- Campeonato de Vendas (aplicando o ciclo completo de vendas)
- Formatura
- Avaliação Final



MASTERMIND VENDAS DE ALTO VALOR AGREGADO **NOVAS ATITUDES, MELHORES RESULTADOS EM VENDAS**

INFORMAÇÕES GERAIS

A quem se destina: Empresários, líderes, vendedores ou profissionais que desejam melhorar seus resultados em vendas para gerar mais valor para si próprios e suas empresas.

Carga Horária: 20 horas.

Dias/Horários: 26/10/2018 das 19h às 23h.
27 e 28/10/2018 das 8h30min às 12h30min e das 14h às 18h.

Local: Avenida Independência, 3024 – Alto da Boa Vista, Ribeirão Preto - SP

Incluso: Material didático, certificado e coffee-break

Contato: (16) 98144-0570
Email: atendimento@mastermind.com.br