

Aumente a eficiência e a produtividade da sua equipa de vendas e maximize os seus resultados comerciais



O Nosso Especialista

António Manuel Brito, CEM, CMP
Consultor Internacional em Gestão e Marketing
de Feiras e Eventos

III Curso de Vendas Consultivas Pós-Covid

Fator
WOW!!

Sales Revolution,
é tempo de adaptar a
uma nova realidade

Apoio Institucional



SÃO PAULO EXPO
EXHIBITION & CONVENTION CENTER



Apoio



Organização



PROGRAMA

Saiba como vender Feiras em tempo Pós-Covid

Apresentação

Quão importante é para a sua organização aumentar as vendas?

Quão importante é para a sua organização incrementar o valor do seu negócio?

Quão importante é para a sua organização ter participantes satisfeitos?

Quão importante é para a sua organização que os participantes se sintam num ambiente seguro?

Se respondeu afirmativamente a alguma destas questões então compreende a necessidade de investir no conhecimento e processos da sua equipa comercial!

Conteúdo

Um dos desafios que hoje se coloca aos comerciais é sem dúvida conseguir satisfazer as necessidades do seu cliente e atingir as metas. No entanto o mercado ou a crise, nem sempre são a razão real para que a sua equipe não atenda as expetativas dos promotores.

Quantas vezes já ouviu o seu comercial dizer:

- O expositor diz que é caro
- Com a crise não podem participar
- A feira não atende as expetativas porque tinha poucos visitantes

Este discurso parece-lhe familiar não é verdade? No entanto, compreenda que muitas das razões e justificações apresentadas para o insucesso resultam da falta de preparação comercial, de método de trabalho e processo para comunicar eficientemente com o cliente utilizando técnicas comerciais que permitem transformar um NÃO em um SIM.

Equipas comerciais mal preparadas, são sinónimo claro de insucesso, que não entendem o processo de venda consultiva e que em vez de venderem, “compram” os problemas dos clientes não sabendo contornar as dificuldades nem apresentar soluções.

Apoio Institucional



Apoio



Organização



PROGRAMA

Atenta às necessidades comerciais das feiras hoje em dia, a **NewEvents Academy**, criou e desenvolveu um curso de vendas consultivas pós-covid utilizando o fator Wow!! de forma prática e interativa para oferecer aos promotores que necessitam de aumentar a eficiência e produtividade das suas equipes e assim melhorar os seus resultados comerciais nesta fase pós-pandemia.

Este curso pretende em primeiro lugar mudar as mentalidades e fazer entender que estamos num tempo de mudança em que as necessidades dos clientes têm que ser entendidas para podermos surpreender e apresentar soluções ajustadas às novas realidades.

Entender que já ninguém compra, que é necessário saber vender, que os promotores não vendem metros quadrados, mas sim proporcionam oportunidades de negócio, é fundamental para que o comercial moderno tenha sucesso e se transforme num “Consultor Comercial”.

Conteúdo

Neste curso a sua equipe comercial será capaz de obter os conhecimentos necessários para desenvolver uma atividade comercial consultiva eficiente e produtiva, focada no relacionamento e confiança com os seus participantes, ficando a saber o seguinte:

- Entender que a indústria de feiras tem uma história.
- Entender as necessidades da mudança e porquê mudar
- Compreender as novas tendências do gerenciamento de equipes
- Como melhorar a sua eficiência e ter mais produtividade
- Saber como desenvolver um processo comercial consultivo
- Entender a importância do digital e como monetizar um evento híbrido
- Conhecer e colocar em prática os principais elementos da venda:
 - Prospeção
 - Qualificação
 - Apresentação
 - Objeções
 - Fechamento
 - *Follow up* pós venda
- Utilizar o fator Wow!! Para surpreender os seus clientes

Apoio Institucional



Apoio



Organização



METODOLOGIA

Objetivos

Mudar mentalidades e proporcionar conhecimento para que as equipes de vendas dos promotores de feiras sejam mais eficientes e produtivas e assim maximizar os resultados comerciais.

Metodologia

- Programa adaptado à realidade e às necessidades comerciais dos promotores de feiras
- Treinamento que privilegie o equilíbrio entre a teoria e a prática
- Apresentação de *case studies* com recurso a meios audiovisuais e aplicação de técnicas ativas de formação promovendo um ambiente dinâmico e interativo.
- Resolução de exercícios com casos práticos e teatro de vendas com vista à aquisição do saber-fazer

Público Alvo

- Diretores comerciais
- Coordenadores e Responsáveis de vendas
- Gerentes de vendas
- Comerciais
- Marketing, Comunicação

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Duração

- 1 Dia (6 Horas)

Data

- 9 de Maio de 2022

Local

- São Paulo Expo – Exhibition & Convention Center

Investimento

- Inscrições até 31 de Março de 2022
 - R\$ 395,00 por participante
- Inscrições a partir de 1 de Abril de 2022
 - R\$ 450,00 por participante
- Inclui:
 - Apresentação em PDF
 - Coffee Break
 - 50% de Desconto Estacionamento São Paulo Expo
 - Certificado de Participação

Condições Especiais

- Membros UBRAFE – 15% de Desconto
- Clientes São Paulo Expo – 15% de Desconto
- Segundos participantes e seguintes da mesma empresa – 10% de desconto

Nota: os descontos não são cumulativos

Apoio Institucional



Apoio



Organização



TESTEMUNHOS

O que dizem os nossos profissionais sobre o curso

“Apresenta novas sugestões de abordagem ao cliente, o que resulta em novas vendas. O curso põe em foco um cenário real e traz novas perspectivas de ações. A oportunidade de aprender com o conteúdo do Curso e com a experiência dos demais participantes.”

Levy Carneiro Oliveira, Cipa Fiera Milano

“O curso foi de grande valor para meu desenvolvimento.”

Sandro Bamonte, Koelnmesse

“Vender não é um dom mas sim uma habilidade que também se adquire com experiência e cursos. É preciso reciclar, agregar e ganhar novas habilidades. Gostei das analogias, das atualidades dos temas, novas abordagens para um mercado que atravessando um momento difícil. Somei muito. Know-how e habilidade se adquirem com experiência e cursos de reciclagem com abordagens modernas e dentro da atualização do Mercado.”

Ira Lima, Franca

“Nos dá muita informação referente ao que praticamos diariamente. Curso Excelente que nos permite aprimorar nossos conhecimentos. Só tenho a agradecer pela aula sobre vendas e posso dizer que aprendi muito nessa tarde.”

Nelson Paoli, Cipa Fiera Milano

“Já participei de vários treinamentos, mas este é bem específico para o nosso negócio! Gostei muito!”

Maria Romano, Franca

Avaliação dos Participantes

- 93% dos participantes indicam que o seu grau de satisfação é excelente ou bom
- 93% dos participantes consideram o curso como excelente ou bom
- 86% dos participantes consideram o conteúdo do curso como excelente ou bom
- 86% dos participantes consideram que o conhecimento adquirido neste curso foi excelente ou bom
- 100% dos participantes recomendariam este curso a outras pessoas

Apoio Institucional



Apoio



Organização



O NOSSO ESPECIALISTA



António Manuel Brito, CEM, CMP
Consultor Internacional em Gestão e
Marketing de Feiras e Eventos

António Manuel Brito, nascido em Portugal, iniciou a sua carreira na indústria de feiras e eventos há mais de 30 anos. Responsável por mais de 100 Feiras e eventos a nível global atua hoje como consultor internacional, assessorando diversas empresas globais como *AMR International*, *Reed Exhibitions*, *Informa Exhibitions* ou *Artexis-SMG*, entre outras.

Como qualificação profissional, obteve a classificação de “Notável” pela Universidade de Madrid, o título de “*Experto Profissional en Marketing Ferial*”, assim como o CEM - Certificado em *Exhibition Management*, o CMP – Certificado em Meeting Planner, a certificação em *ROI Methodology* e foi nomeado pela UFI, como *UFI Certified Auditor*.

Como formador, *coaching* e palestrante tem uma longa experiência sendo reconhecido pela IAAE como *CEM Faculty* palestrando e ensinando regularmente diversas equipes de feiras em diferentes países como Portugal, Espanha, Brasil, USA, Reino Unido, Bolívia, México, Coreia do Sul, China, entre outros.

Como distinção recebeu em 2010 o *IAEE Chairman Award* em Cerimónia realizada durante a EXPO! EXPO! Em New Orleans, USA, perante toda a indústria do sector. O “**2010 IAEE Chairman Award**” é o maior prémio mundial atribuído como reconhecimento internacional pela sua atividade em prol do desenvolvimento da indústria de feiras e eventos a nível mundial.

Apoio Institucional



Apoio



Organização



ALGUNS CLIENTES E PARCEIROS



aicep Portugal Global



Fundación para la Feria Internacional de Cochabamba

Apoio Institucional



Apoio



Organização

