



(11) 3280-5464

(11) 4117-8810

Cursos Presenciais com Márcio Miranda

CONHEÇA OS CURSOS PARA 2018

Centro de Convenções Hotel Bourbon/SP

 FURUKAWA
KICK-OFF

13 de agosto

COBRANÇA POR TELEFONE

SOBRE O CURSO:

Este Curso Presencial vai mostrar tudo o que é preciso para que qualquer pessoa consiga cobrar e receber de forma rápida e eficaz.

Este é o curso ideal para quem tem uma empresa ou profissional liberal que precise treinar um funcionário para fazer as cobranças dos inadimplentes de forma profissional. Muito dinheiro é perdido através de cobranças efetuadas por colaboradores despreparados, que não chegam a receber ou pior ainda, ofendem e perdem o cliente.

O workshop é prático, com situações reais encontradas na hora de fazer uma cobrança. Durante o curso o participante vai dar sua opinião em várias votações de como seria o procedimento correto e também fará 3 simulações de cobrança.

TÓPICOS ABORDADOS:

- > Conheça as principais desculpas dos inadimplentes
- > Sinais emitidos por clientes que não lhe vão pagar
- > Como usar redes sociais para encontrar devedores
- > Saiba quando parcelar a dívida
- > Como persuadir o devedor a lhe pagar
- > Vai receber quem cobrar mais - persistência
- > Técnica de Negociação da "autoridade maior"
- > Técnica de Negociação do "Bode"
- > Técnica da Negociação "Primeira Oferta"
- > Promessa x cheque x boleto
- > Conheça perfil dos devedores
- > Necessidade de cobrar e receber
- > Política de Crédito
- > Perfil do cobrador
- > O que evitar ao fazer suas cobranças
- > Todas as técnicas de cobrança por telefone
- > Os cuidados que o cobrador deve saber
- > A sequência ideal para efetuar a cobrança
- > Exemplos Práticos de cobrança por telefone
- > Um roteiro para você planejar antes de ligar
- > Tipos de perguntas que devem ser feitas

20 de agosto

COMO VENDER SERVIÇOS

SOBRE O CURSO:

Neste curso presencial de Venda de Serviços, você vai encontrar a solução para se posicionar como um líder em seu nicho de mercado e por isso conseguir cobrar e receber mais.

Curso indispensável para todos os profissionais liberais e prestadores de serviços.

Este curso vai lhe ensinar todas as estratégias e táticas para você encontrar novos clientes, demonstrar a superioridade de seus serviços e evitar o leilão de preços.

Vamos mostrar passo a passo a criar Valor e provar os diferenciais de sua proposta para que o cliente não faça um leilão com seus concorrentes e acabe vencendo o que tem menor preço.

TÓPICOS ABORDADOS:

- > Aprenda a diferenciar interessados de curiosos
- > Aprenda a descobrir as necessidades do seu cliente
- > Monte uma proposta vencedora e feche seu pedido
- > Aprenda como diferenciar sua marca
- > Aprenda a negociar o valor do serviço e não preço
- > Promova seu serviço para poder cobrar mais alto
- > Como se preparar para uma negociação
- > Como lidar com temas não-negociáveis
- > Como criar soluções que diferenciem sua proposta
- > Saiba como suportar a pressão dos compradores
- > A diferença entre vender serviços x produtos
- > Como fazer uma prospecção que atraia mais clientes
- > O que o cliente espera de você e de sua empresa
- > O profissional liberal e a marca pessoal
- > A importância da tecnologia - site, e-mail, YouTube
- > Saiba como aumentar sua credibilidade
- > Os maiores pecados na hora de falar o preço
- > Quais os 5 elementos de uma proposta vencedora
- > Como evitar um leilão de preços e conseguir vender
- > A arte de vender usando uma história
- > As 5 frases que matam as vendas - evite todas elas...

13 de setembro

VENDER NA ERA DIGITAL

SOBRE O CURSO:

Este Curso Prático com Márcio Miranda ensina passo a passo o quanto é importante e necessário se atualizar e utilizar a tecnologia e suas variações, e-mails, redes sociais, sites de busca e chats para melhorar e ampliar suas vendas. Se hoje em dia temos um consumidor mais preparado e informado, por que não oferecer o produto ou serviço da maneira como ele gosta de comprar?

Em uma época em que tudo muda de um dia para outro, é um grande desafio nos manter conectados às novas tendências de mercado e oferecer o que o novo consumidor realmente deseja.

A tecnologia não vai substituir o vendedor, ela vai dar maiores possibilidades de vendas ao contatar de maneira contínua os prospects e clientes atuais.

TÓPICOS ABORDADOS:

- > Como projetar uma imagem muito maior e melhor
- > Não deixe nenhum cliente esperando pela informação
- > Porque o telefone perdeu espaço para o atendimento online (chat)
- > Como um grupo de WhatsApp Business pode aumentar suas vendas
- > 3 maneiras de criar um Funil de Vendas automatizado
- > Videoconferência através do celular ou laptop – os melhores programas e dicas
- > Como montar um webinar para captar interessados e triplicar as vendas
- > Um sistema para você falar semanalmente com os clientes de forma personalizada, porém totalmente automatizada
- > Como saber se o cliente clicou numa mensagem de e-mail, e porque você deve automatizar o que acontece a seguir
- > O melhor estilo de site para atrair continuamente novas visitas e clientes

20 de setembro

VENDAS E NEGOCIAÇÃO

SOBRE O CURSO:

Vendas e Negociação não é para amadores! Márcio Miranda preparou dois cursos exclusivos para você e toda sua equipe. Aproveite esta oportunidade, participe e tenha um dia de treinamento completo!

A economia está se recuperando e agora é o momento de capacitar toda sua equipe comercial para não perder mercado para a concorrência. Este dia de Treinamento Completo em Vendas e Negociação que vem capacitando equipes comerciais há mais de 25 anos, obtendo excelentes resultados em todos os setores.

Traga toda sua equipe para aprender a vender valor e parar com a mania de descontos. Eles vão descobrir como criar diferenciais e valorizar o seu produto ou serviço.

TÓPICOS ABORDADOS:

- > Estabelecimento de metas e objetivos, o Mini-Max
- > Procurando o acordo, sem ser inocente
- > Desenvolvimento das estratégias e táticas adequadas
- > Analisando sua situação do ponto de vista do cliente
- > Estabelecendo alternativas para evitar ser pressionado
- > Como criar a atmosfera adequada para negociar
- > O que fazer quando você só recebe evasivas
- > Como tornar seus argumentos mais convincentes
- > Um roteiro para você montar seu plano de ação
- > As 5 frases que matam as vendas
- > É possível vender tendo o preço mais alto?
- > Descubra e use os segredos da Apple
- > Um checklist para você avaliar a eficácia de seu estilo
- > 10 tópicos importante para um ótimo planejamento
- > Como dizer "não" com um mínimo de impacto
- > O perigo de se aceitar a oferta de "rachar a diferença"
- > Como superar os impasses e manter a negociação
- > Quando e como fazer concessões
- > Como conseguir informações de um cliente experiente
- > Como reconhecer e anular as táticas de seu oponente
- > Como criar um clima que permita ao outro lado recuar

Acesse: www.workshop.com.br/curso

Se preferir, **clique aqui** e tire suas dúvidas pelo WhatsApp

5 LIVROS DE SUCESSO

49 DVD'S DE TREINAMENTO

10 MILHÕES DE
DOWNLOADS NO PODCAST



CURSOS COM MÁRCIO MIRANDA

INVESTIMENTO

1º LOTE

R\$ 890,00

2º LOTE

R\$ 1100,00

3º LOTE

R\$ 1400,00

Márcio Miranda tem uma maneira prática ao abordar o tema Negociação e Vendas. Seus exemplos são fruto de sua experiência como negociador e empreendedor digital tarimbado, que fez com que Márcio Miranda fosse convidado para ser comentarista do programa Pequenas Empresas da TV Globo.

Márcio é um profissional dinâmico e experiente, já tendo treinado todo o setor de cobranças de um grande banco internacional.

Seu Podcast no iTunes da Apple sobre Vendas e Negociação é líder por 6 anos consecutivos. É autor de 5 livros sobre Negociação, Manual de Telecobrança, 10 cursos online e 49 dvd's de negociação.

Márcio também é comentarista da rádio JovemPan, com boletins diários sobre negociação. Linguagem prática, simples e com resultados garantidos para sua empresa.

Acesse: www.workshop.com.br

Se preferir, **clique aqui** e tire suas dúvidas pelo WhatsApp