

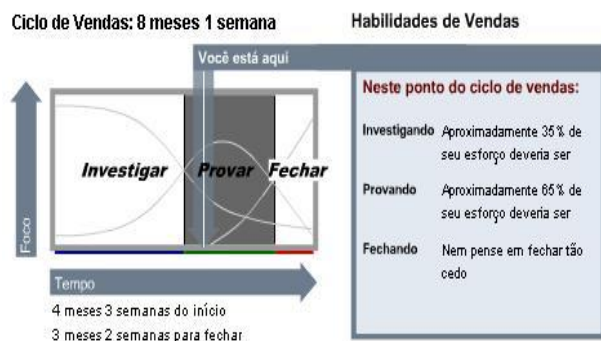
Workshop Aberto

O que faz a diferença entre o sucesso e a mediocridade? A motivação? A rotina de mensagens sobre a importância da organização e comunicação? A eterna novena do conhecimento sobre os produtos ou a simples aquisição do melhor CRM existente no mercado?

Francamente, nenhuma destas abordagens poderá garantir o sucesso. Nem mesmo que você conseguirá estar em dia com o seu portfólio de oportunidades.

O sucesso em vendas depende de uma redescoberta dos fundamentos de vender. A primeira coisa que você precisa conhecer sobre o programa de treinamento em vendas OPM é que ele é diferente. Muitos cursos de vendas disponíveis hoje pregam táticas tais como o que perguntar o que fazer ou o que ouvir quando está na frente do cliente. Eles ensinam a você a se conduzir em relação a uma oportunidade somente. Tal como perceber somente uma árvore no meio da floresta.

Estamos falando de como ajudar o vendedor a ser mais eficaz e eficiente!



No próximo dia **25 de maio** de **09h30 as 17h30**, em workshop liderado pelo professor Enio Klein, iremos mostrar a você como ver a floresta sem perder o foco e o posicionamento relativo das árvores.

Através do programa OPM você passará a entender qual a perspectiva e o posicionamento de cada

oportunidade em relação às outras de sua carteira. OPM responde como gerenciar dezenas ou centenas de oportunidades que estão, possivelmente, em vários estágios diferentes no ciclo de vendas de forma que você possa obter a maior rentabilidade dos seus esforços e de seu tempo.

Faça já a sua inscrição ligando para **(11) 3079-8847**.

Por somente R\$ 980,00 (*) você:

- Cria e potencializa conhecimento das oportunidades enquanto permite o aumentar o seu portfólio pelo melhor aproveitamento do tempo
- Prioriza as oportunidades de forma a concentrar esforços naquelas que apresentam melhor potencial de resultados.
- Reconhece quando um ciclo de venda começa de forma a melhorar a eficiência em relação à competição.
- Gera previsões mais precisas a partir do aumento da capacidade de “prever” resultados eficazmente.
- Constrói processos de venda mais estáveis planejando e executando estratégias vencedoras.

Você ganha ainda, além de apostila, um exemplar do *best seller* "Automação de Vendas Aplicada com Precisão" de Keith T Thompson e uma licença do Sales Cycle Manager para Microsoft Windows®. Com ele você começa a ganhar produtividade em suas atividades de venda imediatamente, utilizando o que acabou de aprender.

[Registre já o seu interesse e reserve seu lugar no grid!](#)

(*) O valor inclui apostila, livro e software mencionados. Não inclui almoço e estacionamento



Enio Klein é Engenheiro, com especialização em Sistemas pela PUC-RJ. Passagens em importantes empresas de consultoria e fornecedores de software, atua há mais de 30 no mercado de TI. Nos últimos 10 anos tem se dedicado a projetos de CRM e em particular automação de vendas. Participou e participa projetos em empresas dos mais variados segmentos de mercado além de atuar como professor pela Business School São Paulo nas cadeiras de marketing e vendas. Editou e coordenou a tradução no Brasil do *best seller* "Automação de Vendas Aplicada com Precisão" de Keith T Thompson.