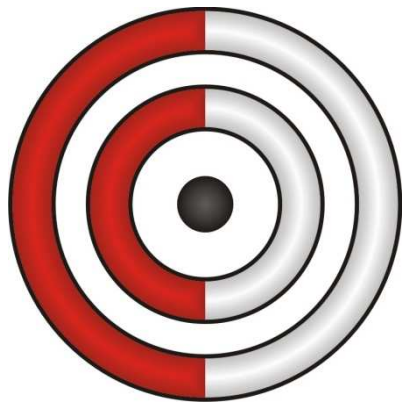


Vendas – Motivação - Metas

55 67 9911-2793



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Claudinei Costa

Quem é



Consultor e palestrante, Claudinei Costa tem mais de 11 anos de experiência em vendas, treina e forma equipe de vendas há mais de 7 anos. Conheça os temas desenvolvidos por Claudinei Costa! As palestras são dinâmicas, interativas e, além de excelente conteúdo, alia experiência à teoria para que o seu time tenha **MOTIVAÇÃO e ALTO DESEMPENHO!**

Editor do **Administrando**, blog onde fala de empreendedorismo, gestão, marketing, motivação, negócios, planejamento, vendas e tudo o mais que interessa aos gestores.

Claudinei Costa escreveu artigos, que foram publicados em vários sites, jornais e revistas de todo o Brasil. Atualmente escreve, todas as semanas, a newsletter Administrando direcionada aos leitores do blog.

É hoje, um dos palestrantes mais contratados do Brasil, falando sobre motivação, metas e vendas em eventos, conferências e treinamentos empresariais.



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Claudinei Costa



Palestras Ministradas

As palestras atendem a Escolas, Convenções de Vendas, Congressos de RH, Seminários, Motivação de Equipes, Motivação Interna de Pessoal, Eventos de Associações Comerciais.

CAAMS/OAB Caixa de Assistência dos Advogados de Mato Grosso do Sul

Kadma Cosméticos – Ourinhos (SP)

CDL Campo Grande (MS) – promovido pela Rbrasil Treinamentos

Ordem Demolay de Mato Grosso do Sul

Rotaract MS

ACEA Associação Comercial de Aquidauana

ACEAN Associação Comercial de Anastácio

REDE CONSUMO – Itapevi (SP)

SED - Escola Lino Villachá – Campo Grande (MS)

Cidade dos Meninos – Campo Grande (MS)

Unaes Junior – Campo Grande (MS)

Secretaria Municipal de Educação de Sete Quedas MS

RBrasil Treinamentos – Campo Grande (MS)

Cnews Comunicação – Campo Grande (MS)

Instituto Sapiens de Capacitação Humana – Campo Grande (MS)

Palestrha Treinamento e Desenvolvimento – Campo Grande (MS)



Claudinei Costa

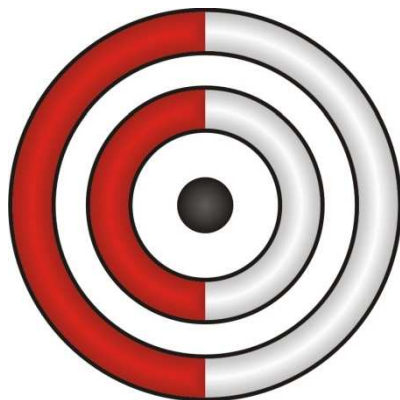
Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@ Claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Claudinei Costa



Porque Claudinei Costa?

Porque suas palestras são dinâmicas e interativas, apresentando a sua experiência pessoal embasadas em sua prática e em sólidas teorias, com foco na melhoria contínua da performance.

Existem muitos pontos importantes que definem o sucesso ou fracasso na vida profissional que precisam ser melhorados e aperfeiçoados.

Essas palestras atingem exatamente esses pontos.



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Claudinei Costa



Quem já viu e o que dizem

“O Claudinei é um grande parceiro e colaborador da Chance Network, com textos muito elogiados e enriquecedores. Sua experiência com vendas é valiosa”. **Sergio Buaiz - Presidente da Chance Network**

“Foi um dos melhores cursos de Fechamento de Vendas que participei”. **Roberto Patzlaf – Diretor Rbrasil Treinamentos**

”Realmente a palestra "Planejamento Estratégico Pessoal" foi show. Excelente!” **Marcos da Silva – Cidade Morena.net**

Fiquei feliz em ver sua performance. Está muito bonito o seu trabalho. O conteúdo é fabuloso. Perseverança e garra são a chave para o sucesso. Parabens garoto! **Noel Fukuda – Presidente da Kadma Cosméticos**

Só posso agradecer as dicas que tem melhorado bastante meu trabalho! **Rose Guttemberg - Pharmapele Farmácia de Manipulação**



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Palestras e Treinamentos



VENDER BEM > Como vender mais, ganhar mais e ser mais feliz

Descrição: As palestras incluem um conteúdo de excelente qualidade, desenvolvido exclusivamente por Claudinei Costa, aliando prática à teoria numa linguagem clara e objetiva. O cliente quer comprar. Você quer vender. O cliente não treina para não comprar. Você treina para vender. Vamos superar as suas expectativas para você superar as expectativas do seu cliente!

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Aprimorar a postura profissional;
Vender mais;
Ganhar mais;
Ser mais feliz.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O Profissional de Vendas Hoje. Conheça o seu negócio, o seu mercado e o seu produto. Planejamento. As Leis da Venda. Características. Benefícios. Preço. Cliente. Os tipos de clientes. Não perca oportunidades de negócios. 4 Dicas para Vender seu produto, Serviço ou Imagem. Atitude e Motivação.

INDICADO PARA:

Gerentes e Supervisores de Venda, Vendedores e todos os profissionais que precisam vender ideias ou influenciar pessoas: Diretoria, Gerência, R.H., Desenvolvimento, Engenheiros, Analistas.

DURAÇÃO:

Palestra: 01h30min.
Treinamento: 8 horas



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Palestras e Treinamentos



VENDER BEM > A venda na loja

Descrição: As mudanças têm sido velozes, mas é preciso acompanhá-las. Hoje, mais do que nunca, vender é uma atividade profissional. É necessário estar preparado para identificar os desejos do cliente e satisfazê-los com seu produto ou serviço.

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Preparar o vendedor para as diversas situações, aumentando o volume de vendas. Aprimorar a postura do vendedor/promotor diante da profissão, da empresa e do cliente.

Fornecer as técnicas de fechamento e negociação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conceito básico. Aparência, sorriso e elogio. Atendimento ao Cliente. Produtos e Serviços. Características. Benefícios. Necessidades. Os passos da venda. O Fechamento da Venda. Objeção. Atender, Entender e Encantar.

INDICADO PARA:

Gerentes de venda, supervisores de venda, vendedores, profissionais liberais, empresários e promotores de lojas, supermercados, shopping centers,...

DURAÇÃO:

Palestra: 01h30min.

Treinamento: 4 e 6 horas



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Palestras e Treinamentos



VENDA DIRETA > Preparando o seu distribuidor para vender MAIS

Descrição: A venda direta é um sistema de comercialização de produtos e serviços diferenciado, baseado no contato pessoal, entre vendedores e compradores, fora de um estabelecimento comercial fixo.

No sistema de venda direta é preciso somar conhecimento e técnica ao talento do homem de negócios. Representa um canal de distribuição de grande potencial para empresas e distribuidores.

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Preparar o distribuidor para profissionalizar seu canal de distribuição.
Aprimorar a postura do distribuidor diante da profissão, da empresa e da organização.
Fornecer as técnicas de fechamento e negociação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conceito básico. Aparência, sorriso e elogio. Planejamento Pessoal. Atitude e motivação. Mentalidade milionária. Atendimento ao Cliente. Produtos e Serviços. Características. Benefícios. Necessidades. Os passos da venda. O Fechamento da Venda.

INDICADO PARA:

Distribuidores independentes.

DURAÇÃO:

Palestra: 01h30min.

Treinamento: 8 horas



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Palestras e Treinamentos



ATENDIMENTO AO CLIENTE > Atender, entender e encantar

Descrição: A pessoa mais importante de qualquer negócio é o cliente e a sobrevivência no mundo atual está na sua capacidade de conquistar e manter clientes.

Todo o pessoal da empresa deve atender, entender e encantar. Todos são a "imagem da empresa" e, portanto devem estar preparados para fazerem o cliente "adorar" o atendimento.

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Fazer seus clientes "adorarem" o atendimento que receberam.

Melhorar a comunicação interna e com os clientes.

Desenvolver nos participantes habilidades para o excelente atendimento ao cliente.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Atendimento ao Cliente. Quem é o cliente? O que o cliente quer? As mudanças no Mundo. Porque se perde um cliente? Desafios no mundo de hoje. Para o cliente, você é a Empresa. Porque as pessoas compram? Como conquistar o cliente. Aparência, sorriso, elogio e comunicação. Fornecendo informações. Seu cliente tem um problema: Resolva. Reclamações: receba, desculpe-se e agradeça. Deixe o cliente satisfeito por ter falado com você e seguro de que está em boas mãos. Atenda-o, Entenda-o e Encante-o.

INDICADO PARA:

Todos os profissionais que lidam com vendas ou atendimentos a clientes, pessoalmente ou por telefone: Área Comercial, Central de Atendimento, RH, Suporte, Assistência Técnica, Secretárias, Recepcionistas...

DURAÇÃO:

Palestra: 01h30min.

Treinamento: 6 horas



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Palestras e Treinamentos



M E T A S > Motivação Estratégia Tempo Ação Sucesso

Descrição: No mundo de hoje, globalizado e em constantes mudanças, estar motivado, ter um planejamento estratégico, cumprir as etapas dentro do cronograma e agir permitirá que você realize todos os seus sonhos.

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Desenvolver características empreendedoras.
Dinamizar o desenvolvimento pessoal e profissional.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Motivação • Atitude • Empreendedorismo **Estratégia** • Planejamento Estratégico • Liderança **Tempo** • Administração do Tempo **Ação** • Aja agora • Faça Mais e Melhor **Sucesso**

INDICADO PARA:

Líderes, gerentes, supervisores, profissionais liberais, professores, diretores, empresários e todas as pessoas que almejam vencer.

DURAÇÃO:

Palestra: 01h30min.
Treinamento: 6 horas



Claudinei Costa

Palestras e Treinamentos

www.claudineicosta.com - contato@claudineicosta.com

55 67 9911-2793



Palestras e Treinamentos



MOTIVAÇÃO E ALTO DESEMPENHO

Descrição: Em momentos de dúvidas, incerteza, insegurança, falta de perspectivas, a consequência é a desmotivação e falta de entusiasmo.

Elevar o entusiasmo e a motivação é o caminho a melhoria da qualidade de vida profissional e pessoal.

PRINCIPAIS OBJETIVOS

Mudar hábitos e atitudes.

Desenvolver a automotivação dos funcionários.

Dinamizar o ambiente de trabalho.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Imagem pessoal. Tudo acontece por uma razão.

Resultado. Responsabilidades. Acreditar e agir.

Aja agora. Faça mais e melhor. Você é o seu maior recurso.

Trabalhe por prazer. Habilidades interpessoais. Confiança.

Meta elevada. Sucesso: O poder está em suas mãos. Educar-se e Aprimorar-se.

INDICADO PARA:

Gerentes de venda, supervisores de venda, vendedores, profissionais liberais, empresários e promotores de lojas, supermercados, shopping centers,...

DURAÇÃO:

Palestra: 01h30min.

Treinamento: 6 horas