

WORKSHOP

Seminários Práticos



(11) 99109 7186



VENDAS E NEGOCIAÇÃO COM — MÁRCIO MIRANDA

Como **Mentor e Palestrante de Vendas e Negociação**, eu posso ajudar a sua empresa a **umentar as vendas** e **aprimorar as habilidades de negociação** da sua equipe.



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242

4 ÓTIMOS MOTIVOS PARA CONTRATAR MÁRCIO MIRANDA

Os **seminários e palestras com Márcio Miranda** sempre trazem muito conteúdo prático, com linguagem simples e exemplos do dia-a-dia. O que foi aprendido já é colocado em uso no dia seguinte. O conteúdo é baseado na vivência do apresentador e não em inocentes teorias acadêmicas.



Experiência em Vendas e Negociação

Márcio Miranda é o pioneiro no ensino de Negociação no Brasil, tendo treinado 82 das 100 maiores empresas brasileiras.

01



Métodos comprovados e validados

Este sucesso comprovado lhe gerou inúmeros convites para ministrar seus treinamentos na América Latina, Estados Unidos e Europa.

02



Aplicação Imediata

Comprovadamente, você vai negociar melhor logo após o treinamento, economizando e lucrando mais. As informações são práticas e podem ser aplicadas logo após este curso.

03



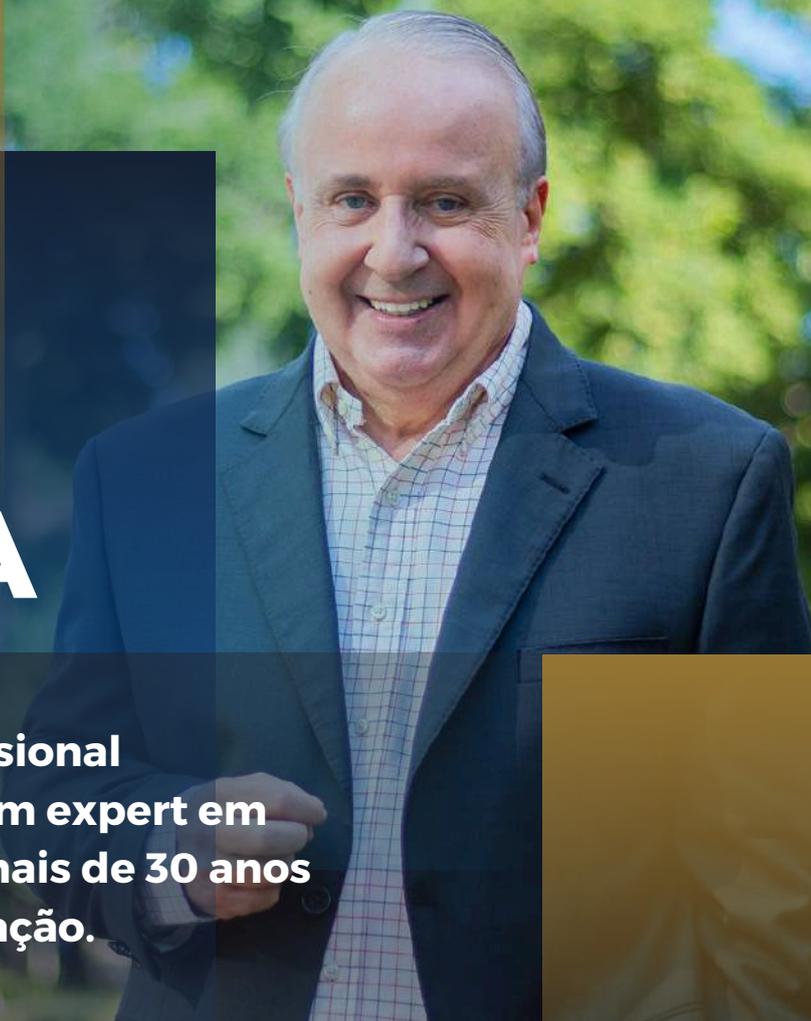
Alto Grau de Retenção

As técnicas ensinadas são reais, não acadêmicas, e por isso são lembradas e utilizadas anos após o seminário. Neste curso você não vai apenas “assistir” o curso, e sim participar!

04



QUEM É MÁRCIO MIRANDA



Márcio Miranda é um profissional experiente e considerado um expert em vendas e negociação com mais de 30 anos na área de vendas e negociação.

SERVIÇOS



Palestras

Márcio tem uma maneira prática de abordar o tema Negociação e Vendas.



Consultoria Exclusiva

Em alguns momentos, é importante contar com alguém com experiência para poder conversar e traçar estratégias inovadoras.



Cursos Online e Ebooks

Ofereço dezenas de cursos online com acompanhamento e 3 livros eletrônicos campeões de vendas.

SOBRE MIM

Márcio é autor de 5 livros sobre Negociação e Vendas, além de ter desenvolvido e apresentado mais de 1000 vídeos sobre esses temas.

É professor de 5 cursos diferentes de MBA na PUCRS, sempre com aprovação máxima devido aos exemplos práticos e reais.

Seus programas semanais em vídeo e áudio (podcasts) ocuparam o primeiro lugar do ranking da Apple iTunes por cinco anos consecutivos.

Foi comentarista da Rede Globo, no programa Pequenas Empresas Grandes Negócios durante três anos.

TREINAMENTO EM DESTAQUE



(11) 99109 7186

MÉTODO VENDEDOR CAMPEÃO

OS DESAFIOS PARA UM
**GESTOR MODERNO NA ÁREA
COMERCIAL** SÃO ENORMES:

- ✓ Bater as metas todos os meses
- ✓ Encontrar e contratar bons vendedores
- ✓ Capacitar de forma continuada seus vendedores
- ✓ Diminuir a rotatividade da equipe
- ✓ Liderar e motivar os vendedores à distância
- ✓ Encontrar tempo para fazer tudo isso e muito mais...

Com o novo sistema de treinamento, você vai conseguir excelentes resultados e ainda ter tempo para desenvolver novos projetos.

Você é um Gestor Comercial e sabe que precisa ter **Vendedores Campeões**

Conheça o novo **Programa Continuado de Treinamento "O Vendedor Campeão"**. Este curso prático e completo foi desenvolvido para **auxiliar gestores a treinar suas equipes e transformá-las em vendedores de alto desempenho** que superam metas e lideram o mercado.

Ao participar, você e sua equipe estarão prontos para superar desafios, bater metas e se tornar a equipe campeã no mercado de vendas. **Comece a jornada para o sucesso hoje mesmo!**

ÁREA DE
MEMBROS



MENTORIAS
AO VIVO



CURSO 100%
ONLINE



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242

PALESTRA EM DESTAQUE

NEGOCIANDO PARA GANHAR



SOBRE O TREINAMENTO

Este é um curso que vai melhorar os resultados da empresa e também da pessoa que participar, todos negociam o tempo inteiro. No mercado atual, sucesso ou fracasso dependem da habilidade ao negociar e infelizmente poucos foram treinados para isso.



— APLICAÇÃO IMEDIATA

Este seminário é o resultado da experiência de Márcio Miranda como negociador, no Brasil e no exterior. Por isso logo ao sair do treinamento você já vai ter novas idéias para colocar em ação e lucrar imediatamente.

O curso é leve, bem humorado e interativo. Você aprende informações práticas e que vão resolver problemas que lhe causam stress e prejuízos.

— RESULTADOS REAIS

Neste curso prático você vai aprender todas as técnicas e estratégias que são usadas na vida real, usadas porque realmente funcionam.

Nada de teorias inocentes que a gente vê na maioria dos cursos.

Aqui a informação que você vai receber é fruto da vivência, de muitos erros e acertos.



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242

PALESTRA EM DESTAQUE

GANHE MAIS VENDENDO VALOR



SOBRE O TREINAMENTO

Esta palestra, ministrado por um dos maiores especialistas no assunto, oferece estratégias essenciais para destacar seu produto ou serviço em um mercado acirrado. Você aprenderá a conquistar os melhores clientes e a estabelecer barreiras eficazes para impedir a entrada de concorrentes.



— PRÁTICO E OBJETIVO

Prepare-se para um treinamento exclusivo, projetado para garantir alta retenção de conhecimento e ensinar técnicas avançadas de vendas.

Desenvolvidas na prática por Márcio Miranda, renomado especialista em vendas e negociação, essas estratégias permitirão que você se destaque em um mercado competitivo e venda mais.

Consulte-nos!

— ESTRATÉGIAS AVANÇADAS

Neste curso prático você vai aprender todas as técnicas e estratégias que são usadas na vida real, usadas porque realmente funcionam.

Nada de teorias inocentes que a gente vê na maioria dos cursos.

Aqui a informação que você vai receber é fruto da vivência, de muitos erros e acertos.



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242

EXCLUSIVIDADE WORKSHOP

CONHEÇA O GAMESHOW



SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO



INICIE OU ENCERRE SEU EVENTO COM CHAVE DE OURO

Esta é sem dúvida a melhor maneira de se apresentar um conteúdo para os participantes da sua convenção de Vendas! Para as empresas, o Gameshow ajuda a evidenciar o que foi aprendido e quais conceitos ainda precisam de maiores explicações para a equipe de vendas!

— ALTO GRAU DE RETENÇÃO

Emoções positivas permitem ao cérebro fazer associações de idéias e lembrar de conceitos intangíveis com maior clareza. Ganhar é uma questão de honra quando fazemos parte de uma equipe. Ninguém quer parecer despreparado e decepcionar os colegas do mesmo time.

Até mesmo os mais tímidos participam de forma efetiva e querem ganhar. Vendedores são por natureza bastante competitivos e adoram desafios.

— ESTRATÉGIAS AVANÇADAS

Neste curso prático você vai aprender todas as técnicas e estratégias que são usadas na vida real, usadas porque realmente funcionam.

Nada de teorias inocentes que a gente vê na maioria dos cursos.

Aqui a informação que você vai receber é fruto da vivência, de muitos erros e acertos.



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242

WORKSHOP
Seminários Práticos

OUTRAS OPÇÕES DE PALESTRA E CURSOS



SOBRE NOSSA METODOLOGIA

A Workshop busca constantemente inovação e eficácia, trazendo o melhor dos eventos internacionais para capacitar sua equipe com excelência.

Nossos cursos são ministrados nos EUA e Europa por Márcio Miranda, um experiente mentor em Vendas e Negociação.

Com insights poderosos e técnicas avançadas, nossas palestras e cursos ajudam a enfrentar os desafios únicos de negociações complexas.

Aprenda a construir relacionamentos sólidos, dominar o processo de vendas e fechar contratos vantajosos, impulsionando o sucesso da sua empresa com lucros expressivos.



VENDA DE SERVIÇOS

Este treinamento ensinará todas as novas técnicas para conquistar mais clientes e vender serviços a um preço justo.



GATILHOS PARA VENDER MAIS

O curso focado em vendas oferece uma abordagem prática sobre gatilhos mentais que influenciam as decisões dos clientes.



TELECOBRANÇA

Este curso é projetado para ensinar qualquer pessoa, mesmo funcionários de outras áreas, a realizar cobranças eficazes por telefone de maneira rápida e eficiente.



COMO VENDER PELO LINKEDIN

Aprenda a utilizar o LinkedIn de forma profissional para dobrar suas vendas com um método prático e comprovado.



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Aprenda a integrar IA, vídeo, telefone, SMS, e-mail, bate-papo ao vivo, mídias sociais e mensagens diretas em seu processo de vendas para maximizar a eficiência e reduzir os ciclos de vendas.



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242

WORKSHOP

SEMINÁRIOS PRÁTICOS

Como podemos ajudar sua empresa?

Como palestrante e especialista em vendas e negociação, nossa missão é capacitar sua empresa a alcançar novos patamares de sucesso.

Oferecemos **cursos dinâmicos, palestras objetivas e consultoria personalizada, fornecendo as ferramentas e estratégias necessárias para maximizar seu potencial de vendas.**

Com nosso apoio, sua equipe irá aprimorar suas habilidades de negociação, conquistar novos clientes e fechar negócios mais lucrativos.

FAÇA-NOS UMA CONSULTA



(11) 99109-7186



www.workshop.com.br



+55 (11) 3280-1242



Consulte Márcio Miranda

Fale Conosco:

Faça como **milhares de gestores e empresários** que vivenciaram na prática o aprimoramento de sua inteligência de vendas, impulsionando resultados como nunca antes. **Não perca a oportunidade de se juntar a eles e elevar sua performance e da sua empresa para o próximo nível.**



(11) 99109 7186



@marciomiranda10



@marcioworkshop



@MarcioMirandaWorkshop



marcio@workshop.com.br.com.br



www.marciomiranda.com.br



Fale Conosco

 11 3280-1242

Vantagens em contratar Márcio Miranda



ECONOMIA E CUSTOMIZAÇÃO

Designar a gestão do quadro colaborativo a especialistas transcende a redução de custos, integrando economia e melhor alocação de recursos, realçando habilidades únicas como diferencial.

GESTÃO ORGANIZADA

Alocamos mão de obra especializada otimizando seu desempenho, corrigindo falhas para atingir alta performance conforme a demanda do cliente. Isso aumenta a eficiência, evitando retrabalho e demissões desnecessárias.



SUPERVISÃO DE LÍDERES

Nossa estrutura inclui supervisores de líderes que garantem qualidade, prazos e rotinas, promovendo uma gestão preventiva e eficaz.

SUORTE E FOLLOW UP

A falha crítica em serviços é a demora e falta de feedback em reposição e retenção, superada por equipes orientadas por indicadores que organizam tarefas por especialidade, abrangendo administração, produção e atendimento..

