

PORTFÓLIO 2025

# VENDAS

É TÉCNICA

## RETROSPECTIVA 2024

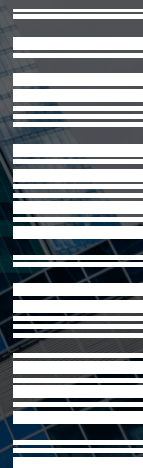
- 108 palestras
- 20.000 participantes
- 92 empresas contratantes
- 12 Estados visitados

## PRINCIPAIS ASSUNTOS:

- *Vendas e negociação*
- *Vendas pelo WhatsApp*
- *Inteligência Artificial aplicada à vendas*
- *Marketing Digital*
- *Liderança e Gestão de Pessoas - case Disney*

CONHEÇA NOSSOS  JAQUES GRINBERG  
TREINAMENTOS

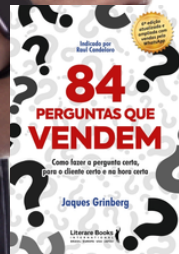
www.vendascomfoco.com.br





**Consultor de empresas, palestrante e empresário com sólida trajetória em vendas, liderança e marketing estratégico. Mais de 30 anos de experiência e 22 anos liderando equipes de alta performance.**

- Sócio de empresas de destaque, entre elas a rede de microfranquias Mazukim, referência nacional no setor.
- Reconhecido como uma das principais vozes em vendas, marketing e liderança no Brasil.
- Destaque nacional: capa da revista Exame PME edição 40, participação no programa PEGN (Rede Globo) como consultor e case de sucesso no site do Banco Bradesco.
- Autor best-seller do livro 84 Perguntas que Vendem (6ª edição).
- Coautor de mais de 20 obras sobre vendas, liderança, carreira e empreendedorismo.
- Idealizador e apresentador dos podcasts Franquias e Papo de Vendas, disponíveis no Spotify.
- Inspira e orienta empresários e equipes a venderem mais, liderarem melhor e conquistarem resultados extraordinários, com conteúdos práticos, inovadores e aplicáveis.



## MINI CURRÍCULO

### Formação acadêmica sólida:

- MBA em Marketing Estratégico - USP.
- Bacharel em Direito.
- Tecnólogo em Contabilidade.

### Aperfeiçoamento executivo e comportamental:

- Gestão de Pessoas – IBMEC.
- Teatro Executivo – FAAP.
- Coaching – Sociedade Brasileira de Coaching (SBC).
- Formação Profissional em Hipnose Clínica – IBFH.
- Certificação internacional em PNL.
- Técnicas de Negociação – Dale Carnegie.

*Pratica nas próprias empresas o que ensina em suas palestras, consultorias e treinamentos.*





## ESTAMOS NA MÍDIA NACIONAL



- PEGN na Rede Globo.
- Capa da revista Exame PME.
- Entrevista para o jornal da Band sobre vendas para o dia das crianças.
- Entrevistas para Rede TV RO sobre vendas e estratégias de novos negócios.
- Artigos e matérias para os principais portais de notícias: UOL, Terra, G1, R7 etc.
- Entrevista para a rádio CBN.
- Jornais Folha de São Paulo e o Estado de São Paulo.



# NOSSA METODOLOGIA PEDAGÓGICA

**TRANSFORMANDO CONHECIMENTO EM RESULTADOS**

**DESPERTE O POTENCIAL DE SUA EQUIPE  
COM UMA METODOLOGIA ÚNICA!**



- Mais que conteúdo, uma experiência prática e envolvente: cada participante aprende aplicando, vivenciando técnicas e descobrindo como utilizá-las no dia a dia profissional.
- Combinamos andragogia e metodologias ativas para que o aprendizado seja dinâmico, participativo e personalizado.
- Recursos exclusivos: vídeos inspiradores, cases reais e dinâmicas interativas que conectam teoria e prática de forma imediata.
- Palestras totalmente customizadas para a realidade da sua empresa: realizamos um briefing estratégico antes de cada evento, garantindo alinhamento entre objetivos e resultados esperados.
- Foco em inovação, vendas e negociação com técnicas modernas que despertam criatividade, engajamento e alto desempenho.
- Jaques Grinberg, palestrante, consultor e autor best-seller, já impactou milhares de profissionais em todo o Brasil com sua metodologia única, reconhecida pela mídia e grandes empresas.

*Invista no crescimento do seu time.  
Prepare sua equipe para resultados  
extraordinários e descubra uma nova  
forma de vender e negociar.*

CONHEÇA OS TEMAS DE PALESTRAS E TREINAMENTOS MAIS  
**CONTRATADOS**

LIDERANÇA

VENDAS E NEGOCIAÇÃO

MARKETING





### Principais tópicos deste tema:

#### 1. PNL Aplicada: persuasão que conquista e fecha negócios

Domine a Programação Neurolinguística (PNL) para se conectar emocionalmente com o cliente, aumentando a confiança e a probabilidade de fechamento de negócios de alto valor.

#### 2. Gatilhos mentais que aceleram decisões de compra

Utilize gatilhos mentais eficazes para gerar urgência e desejo nos clientes, fazendo com que eles decidam mais rápido e sem resistência, impulsionando os resultados em curto prazo.

#### 3. Perguntas que Vendem: desbloqueie necessidades ocultas

Aprenda a usar perguntas poderosas que revelam as verdadeiras necessidades dos seus clientes, facilitando o fechamento da venda. Com a técnica correta, você conduz a conversa de forma natural até o "sim".

#### 4. Funil de vendas prático: construa a jornada até o fechamento

Construa um funil de vendas eficiente que transforma leads em clientes fiéis, facilitando o acompanhamento de cada etapa e aumentando as chances de conversão em todas as fases da jornada do cliente.

#### 5. O poder da IA nas negociações, ferramentas e como usar na prática

A Inteligência Artificial é uma grande aliada dos vendedores de sucesso e entender e aprender como usá-la transforma vendedores comuns em vendedores que batem as metas todos os meses.

#### 6. Contorne objeções, potencialize as vendas e fature mais

Desmonte objeções com argumentos precisos e eficazes. Com técnicas persuasivas, transforme dúvidas em oportunidades de fechamento, eliminando a resistência do cliente.

#### 7. Fechamento poderoso com Rapport

Use o poder do rapport para criar uma conexão profunda com o cliente, garantindo um fechamento suave e natural. Ao entender a linguagem corporal e emocional, você fecha mais negócios de forma estratégica.

#### 8. Fidelize clientes e garanta vendas futuras

Pare de perder vendas com clientes que já passaram pela sua empresa. Aprenda a criar relacionamentos duradouros que convertem não apenas uma vez, mas repetidamente, garantindo uma base sólida de clientes fiéis e prontos para comprar de novo.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06, 08, 12 ou 16 horas *(incluso dinâmicas)*

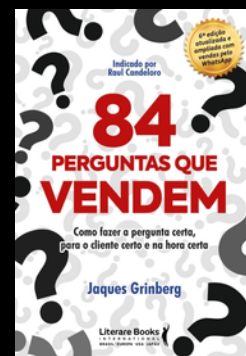
06 [WWW.VENDASCOMFOCO.COM.BR](http://WWW.VENDASCOMFOCO.COM.BR)

# PERSUASÃO EM VENDAS COM IA

**DESBLOQUEIE O VERDADEIRO POTENCIAL DA SUA EQUIPE DE VENDAS COM TÉCNICAS COMPROVADAS DE PNL E AS PODEROSAS PERGUNTAS QUE VENDEM.**

Jaques Grinberg vai revelar como a **persuasão estratégica** e as **perguntas certas** podem **transformar completamente sua abordagem de vendas**, elevando seus resultados e garantindo clientes mais satisfeitos. Descubra técnicas exclusivas que vão **revolucionar o desempenho da sua equipe**, contornando objeções, fechando vendas com facilidade e fidelizando clientes de maneira impactante.

**Diferencial:** não importa o seu setor, se sua equipe precisa aumentar a conversão e fechar mais negócios, este é o treinamento que vai acelerar esses resultados!





## Principais tópicos deste tema:

### 1. Liderança case Disney

A Disney é referência global em liderança, criando um ambiente onde funcionários se sentem valorizados, engajados e motivados a entregar excelência todos os dias.

### 2. Gestão que inspira e traz resultados baseados no modelo criado por Lee Cockerell - ex-VP da Disney.

Lee Cockerell implementou um modelo de liderança baseado em respeito, empoderamento e desenvolvimento contínuo, transformando a cultura da Disney em um exemplo mundial.

### 3. Contrate certo pela atitude e treine a habilidade.

Na Disney, a prioridade é contratar pessoas com a atitude certa, pois habilidades podem ser ensinadas, mas paixão e comprometimento vêm do candidato.

### 4. Servir e não comandar.

Os líderes Disney atuam como facilitadores, ajudando suas equipes a alcançar o melhor desempenho ao invés de apenas dar ordens e controlar processos.

### 5. A importância do cliente interno - o grande erro das empresas.

Funcionários felizes criam clientes satisfeitos. Empresas que não valorizam seus times acabam comprometendo a experiência do consumidor.

### 6. O poder da comunicação clara e eficaz nas empresas.

Na Disney, a comunicação é direta e objetiva, evitando ruídos e garantindo que todos saibam exatamente o que se espera deles.

### 7. Criar um propósito para ir além do salário na fidelização de um time.

A Disney engaja seus funcionários com um propósito maior: criar magia para os visitantes. Equipes que enxergam significado no trabalho são mais leais e produtivas.

### 8. Entrevista de "ficagem": pare de perder bons colaboradores.

Dica poderosa que Lee Cockerell aplicava para evitar turnover de colaboradores eficientes, engajados e produtivos.

## Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*

# LIDERANÇA & GESTÃO DE PESSOAS

## CASE DISNEY

Quer um time mais engajado, produtivo e motivado?

A Disney é referência mundial em excelência no atendimento e na gestão de pessoas, e os segredos desse sucesso podem ser aplicados na sua empresa!

Nesta palestra, Jaques Grinberg, especialista em vendas, liderança e gestão empresarial, apresenta as estratégias de gestão da Disney, baseadas no modelo criado por Lee Cockerell, ex-vice-presidente de operações da Walt Disney World. Com técnicas testadas e aplicáveis em qualquer setor, sua equipe aprenderá como criar um ambiente de trabalho inspirador e altamente eficiente.

Por que contratar essa palestra?

- Atraia e retenha talentos.
- Aprimore a experiência do cliente.
- Aumente a produtividade: Estratégias de liderança que impulsionam resultados reais.
- Crie um time mais comprometido e engajado.
- Melhore a cultura organizacional.



### Principais tópicos deste tema:

#### **1. Transformação digital: dobre as vendas, na prática, com vendedores especialistas no mundo digital**

Não basta ter uma presença online. Transforme sua equipe em vendedores ágeis e eficazes, dominando as redes sociais e o WhatsApp para aumentar as vendas. Cada vendedor será capaz de utilizar as ferramentas digitais com precisão e resultados.

#### **2. Aumente suas vendas com o poder das redes sociais**

Descubra como o Instagram e o Facebook podem ser verdadeiras máquinas de vendas. Aprenda dicas práticas para gerar engajamento orgânico, criando uma audiência fiel e, mais importante, disposta a comprar. Transforme cada vendedor em uma máquina de vendas.

#### **3. WhatsApp: o segredo dos vendedores americanos**

Descubra como os vendedores americanos transformam o WhatsApp no canal de vendas mais lucrativo. Saiba como desenvolver mensagens poderosas e estratégias de comunicação que dobram as vendas, fidelizam clientes e aumentam o ticket médio

#### **4. Gatilhos mentais: 7 palavras que vendem mais, resgatam clientes e gera engajamento**

Use gatilhos mentais comprovados para criar urgência e desejo, levando seus clientes a tomarem decisões rápidas e assertivas. Saiba exatamente quais palavras utilizar para aumentar suas conversões.

#### **5. O conteúdo certo na hora certa: o que e como publicar para vender muito mais**

Não basta postar. Aprenda qual conteúdo gera mais vendas e como construir uma estratégia de postagens que atrai o público certo para seu negócio, convertendo seguidores em clientes.

#### **6. Inteligência Artificial nas vendas: como usar ferramentas de IA para fechar mais negócios e potencializar o faturamento**

O futuro das vendas já chegou! Descubra 3 ferramentas de IA que podem ser implementadas hoje mesmo na sua operação de vendas, ajudando sua equipe a ser mais produtiva e a fechar mais negócios.

#### **7. Contornando o silêncio: como reverter vendas quando o cliente não responde mais**

Saiba como reverter o silêncio e reengajar clientes que deixaram de responder, transformando leads frios em oportunidades reais de vendas com mensagens persuasivas e estratégicas.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06, 08, 12 ou 16 horas *(incluso dinâmicas)*

# EXPLOÇÃO DE VENDAS

**MAIS QUE POSTAR  
NAS REDES SOCIAIS,  
É VENDER!**

Dobre as vendas com  
**estratégias digitais que geram  
resultados imediatos!**

Jaques Grinberg ensina como transformar cada vendedor em um especialista digital, aproveitando o poder das redes sociais e do WhatsApp para expandir o alcance, gerar engajamento real e, claro, vender muito mais. Não basta estar online, **é preciso saber como usar essas ferramentas poderosas de maneira estratégica.**

**Diferencial:** se sua equipe ainda não está usando as redes sociais e o WhatsApp para **fechar negócios**, você está deixando dinheiro na mesa! Aprenda como dominar essas plataformas para multiplicar seus resultados e superar metas.

## 03 dicas

- Oferecer mais conteúdo e dicas.
- Evite oferecer descontos nas mensagens.
- Divulgue soluções e novidades.



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Domine o WhatsApp e transforme mensagens em vendas lucrativas

Aprenda a usar o WhatsApp de forma estratégica para criar mensagens que realmente vendem, levando seus clientes a tomarem ação e fechar negócios diretamente pelo aplicativo.

#### 2. 5 técnicas práticas para aumentar o lucro usando o WhatsApp

Descubra 5 ações simples e aplicáveis que podem ser implementadas imediatamente para aumentar as vendas e o ticket médio da sua empresa, transformando o WhatsApp Business no seu canal de vendas mais lucrativo.

#### 3. Mensagens poderosas: conduza seus clientes ao fechamento de forma natural e humanizada

Saiba como construir mensagens irresistíveis que guiam o cliente ao longo da jornada de compra, eliminando dúvidas e aumentando a confiança, garantindo que mais vendas sejam fechadas rapidamente.

#### 4. Pare de perder clientes para a concorrência com o WhatsApp

Técnicas práticas e aplicáveis de relacionamento para fidelizar clientes usando o WhatsApp Business como ferramenta de relacionamento, gerando vendas repetidas e aumentando o valor de cada cliente.

#### 5. Como reverter vendas quando o cliente não responde

Descubra as técnicas que permitem reengajar clientes que deixaram de responder, transformando leads frios em oportunidades reais de venda com mensagens persuasivas.

#### 6. Recursos do WhatsApp Business que os vendedores americanos usam

Aproveite funcionalidades gratuitas e desconhecidas para muitos do WhatsApp Business para organizar a operação de vendas, aumentando a eficiência e o controle sobre os clientes e leads.

#### 7. O Poder da IA nas vendas: como automatizar para vender mais

Integre ferramentas de Inteligência Artificial que potencializam a personalização e a automação das vendas via WhatsApp, fazendo com que sua equipe venda mais em menos tempo.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06 e 08 horas *(incluso dinâmicas)*

# WHATSAPP: MÁQUINA DE VENDAS COM IA

## AUMENTE SEU LUCRO TRANSFORMANDO MENSAGENS EM FECHAMENTOS

Descubra como transformar o WhatsApp no seu **principal canal de vendas e multiplicar seus resultados.**

Jaques Grinberg **revela as técnicas secretas** que os vendedores mais bem-sucedidos dos EUA já estão usando e que podem dobrar o lucro da sua empresa no Brasil. O WhatsApp é muito mais do que um aplicativo de mensagens — é uma **ferramenta poderosa de vendas**. O segredo não é apenas usar o WhatsApp, mas saber como usá-lo da maneira certa para transformar leads em clientes fiéis, aumentar o ticket médio e fidelizar sua base de consumidores.

**Diferencial:** se sua equipe ainda está enviando mensagens sem um plano estratégico, você está perdendo vendas todos os dias. Aprenda como dominar o WhatsApp nas vendas e saia na frente da concorrência.



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Conheça o que vai vender

Antes de vender, domine o produto, o mercado e o público. Quem entende o que vende transmite confiança e valor — não apenas preço.

#### 2. Abordagem que desperta interesse

A primeira impressão define o jogo. Use empatia, rapport e diferenciação para abrir conversas de forma natural e gerar conexão imediata.

#### 3. Levantando as necessidades do cliente

Faça perguntas inteligentes e escute ativamente. Entender o que o cliente realmente precisa é o segredo para vender com propósito e precisão.

#### 4. Apresentando a proposta de valor

Mostre benefícios, não características. Traduza o que você oferece em resultados que o cliente deseja alcançar — emoção antes da razão.

#### 5. Negociação que gera confiança

Negociar não é dar desconto, é agregar valor. Use técnicas de persuasão e argumentação para mostrar por que o investimento faz sentido.

#### 6. Fechamento da venda

Elimine o medo da objeção e conduza o cliente à decisão. Use gatilhos de urgência e segurança para transformar intenção em ação.

#### 7. Pós-venda que fideliza e gera indicações

Venda encerrada é começo de relacionamento. Encante no pós-venda e transforme cada cliente satisfeito em promotor da sua marca.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06 e 08 horas *(incluso dinâmicas)*

## VENDAS SEM DESCULPAS

### DA PROSPECÇÃO AO FECHAMENTO NA PRÁTICA

Uma palestra poderosa, direta e transformadora, que mostra como vender mais com **atitude, estratégia e ação real**.

Do primeiro contato ao fechamento da venda, Jaques Grinberg conduz o público por um funil prático e aplicável, com técnicas que geram resultados imediatos.

Ideal para equipes que precisam tirar as vendas do papel, **vencer objeções e parar de dar desculpas**, transformando cada oportunidade em fechamento.

Motivação, método e prática em uma experiência que muda a forma de vender.



# A MAGIA PARA VENDER MAIS E ENCANTAR CLIENTES

## CONTEÚDO PRÁTICO CASE DISNEY

Transforme o seu negócio em uma **máquina de encantamento e vendas**, inspirada nas lições de sucesso da Disney.

A Disney é reconhecida globalmente por sua habilidade de encantar clientes e criar experiências inesquecíveis, transformando visitantes em fãs leais. Neste treinamento, Jaques Grinberg vai revelar os segredos por trás da magia Disney e mostrar como você pode aplicar esses mesmos princípios no seu negócio para aumentar as vendas, fidelizar clientes e transformar cada interação em uma oportunidade de crescimento.

**Diferencial:** se sua equipe ainda não está encantando seus clientes, você está deixando de conquistar vendas recorrentes e recomendações espontâneas. Este treinamento mostrará como pequenas mudanças podem gerar grandes resultados e levar seu negócio a um novo nível de excelência.

### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Os Segredos da Disney: como vender mais e encantar clientes

Entenda os princípios fundamentais que fazem da Disney uma referência mundial no atendimento ao cliente e como aplicar essas estratégias para fidelizar e transformar seus clientes em embaixadores da marca.

#### 2. Detalhes que encantam: o poder do processo no encantamento

Descubra como pequenos detalhes no atendimento podem criar grandes impactos, gerando a sensação de “quero voltar” e construindo relações duradouras com seus clientes.

#### 3. Inovação e atendimento: o seu time de vendas como força para transformar o seu negócio e se destacar da concorrência

Aprenda como a Disney se diferencia de seus concorrentes e aplique essas táticas para posicionar seu negócio de forma única, inovando no atendimento e criando experiências memoráveis.

#### 4. Transforme clientes em vendedores: o poder das indicações espontâneas

Dicas práticas para transformar seus clientes satisfeitos em promotores ativos do seu negócio, gerando indicações que aumentam suas vendas sem custos adicionais de marketing. Quem visita a Disney volta contagiando amigos e familiares.

#### 5. A Jornada do Cliente: crie experiências únicas em cada etapa

Entenda a importância de mapear a jornada do cliente e como otimizar cada ponto de contato para garantir uma experiência perfeita e encantadora do início ao fim.

#### 6. Como engajar e motivar sua equipe para superar expectativas

O encantamento começa dentro da empresa. Saiba como engajar e motivar seu time para que cada colaborador seja um embaixador do seu atendimento, criando um ambiente de entusiasmo que reflete nos resultados.

#### 7. Produtividade com encantamento: a receita para aumentar vendas e satisfação dos clientes

Descubra como manter um time produtivo sem perder o foco na qualidade do atendimento, garantindo que cada cliente saia encantado e disposto a retornar.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06 e 08 horas *(incluso dinâmicas)*



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Cultura Disney: cada detalhe importa

Encantar começa com propósito — a Disney ensina que não existe função pequena quando o sonho é grande.

#### 2. Atendimento é um espetáculo diário

Cada interação é um palco; o cliente é o público e a experiência precisa ser memorável do início ao fim.

#### 3. Escutar com empatia, responder com magia

Ouvir o cliente com genuíno interesse transforma reclamações em oportunidades e visitantes em fãs.

#### 4. Surpreender além do esperado

Ir além do “bom atendimento” — criar momentos inesquecíveis que o cliente não esperava, mas nunca vai esquecer.

#### 5. Treinar como a Disney treina

A excelência não é sorte, é preparo. Treinamento constante transforma atitude em padrão de qualidade.

#### 6. Liderar pelo exemplo e pela inspiração

Na Disney, líderes servem e inspiram — e equipes engajadas entregam experiências que encantam.

#### 7. Transformar clientes em fãs e lucro em legado

Quando o cliente se emociona, ele compra mais, indica mais e se torna parte da sua história.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. (incluso dinâmicas)

## DO ATENDIMENTO À EXPERIÊNCIA

### TRANSFORME CLIENTES EM FÃS E FATURE MAIS CASE DISNEY

Uma palestra inspiradora que mostra como aplicar o jeito Disney de encantar clientes no seu negócio criando experiências inesquecíveis que geram fidelização, indicações e mais lucro.

Jaques Grinberg revela, de forma prática e envolvente, **os bastidores da magia Disney** e como qualquer empresa pode transformar atendimento comum em experiências extraordinárias.

*Encante, surpreenda e fature mais. Cliente satisfeito compra, mas fã defende a sua marca.*



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Inovação e IA sem perder a humanização

Mostra como os profissionais de vendas mais bem-sucedidos usam a inteligência artificial como extensão de suas habilidades, tornando-se mais ágeis, estratégicos e produtivos.

#### 2. Como escalar vendas em tempos de incerteza com apoio da IA

Apresenta o uso inteligente da IA para aumentar produtividade, reduzir custos e gerar previsibilidade de resultados mesmo em mercados competitivos.

#### 3. O co-piloto das vendas: IA como parceira no dia a dia do vendedor

Demonstra como a IA pode apoiar desde a prospecção até o fechamento, otimizando tarefas e liberando o vendedor para focar no que mais importa: o relacionamento humano.

#### 4. Estratégia + automação = performance exponencial

Revela como unir processos estratégicos de vendas com automação inteligente para escalar resultados sem perder a personalização no atendimento.

#### 5. A nova mentalidade do vendedor do futuro

Mostra por que a IA não substitui o vendedor, mas sim potencializa quem aprende a usá-la e como desenvolver essa mentalidade de crescimento e adaptação.

#### 6. Da intuição ao dado: decisões comerciais com base em inteligência

Ensina como usar a IA para interpretar dados de mercado e comportamento do cliente, transformando informações em estratégias que aumentam conversões.

#### 7. Ferramentas práticas de IA para vender mais e trabalhar melhor

As principais ferramentas de IA e aplicações práticas que ajudam vendedores e gestores a economizar tempo, criar conteúdo, negociar com mais eficiência e aumentar o faturamento.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*

# IA NAS VENDAS

## COMO ESCALAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE DESAFIOS E FATURAR MAIS

O futuro das vendas já começou e quem souber usar a inteligência artificial como aliada vai vender mais, com menos esforço. Nesta palestra inspiradora e prática, Jaques Grinberg mostra como a IA está transformando a rotina dos vendedores, gestores e negociadores, tornando-os mais produtivos, estratégicos e assertivos.

Com exemplos reais e demonstrações simples, Jaques ensina como a tecnologia pode ser o co-piloto dos vendedores de sucesso, ajudando na prospecção, no atendimento e até na criação de estratégias personalizadas para cada cliente.

O público sai preparado para vender mais, trabalhar melhor e liderar com inovação, mesmo em tempos de desafios.

Uma palestra que conecta vendas, inteligência e performance, provando que o futuro pertence a quem aprende a usar a IA como parceira e não como concorrente.

# O SEGREDO DAS FRANQUIAS LUCRATIVAS



## O SEGREDO DAS FRANQUIAS LUCRATIVAS

### RECOMENDADO PARA:

- **CONVENÇÃO DE FRANQUEADOS**
- **TREINAMENTO INTERNO**
- **UNIVERSIDADE CORPORATIVA**
- **SEBRAE PARA QUEM QUER TORNAR-SE FRANQUEADOR**

### Principais tópicos deste tema:

#### 1. O DNA das Franquias Lucrativas: cultura, marca e propósito que vendem

Mostra como as franquias mais rentáveis têm uma identidade clara, comunicação coerente e propósito vivido na prática, o marketing institucional começa dentro da rede.

#### 2. Marketing de guerrilha para Franquias: vender mais gastando menos

A importância de investir em planejamento e marketing seguindo as orientações da franqueadora para venderem todos os dias, usando ações locais, redes sociais e campanhas com alto impacto. Fazer o que tem que fazer para ter o resultado desejado.

#### 3. O poder da rede: união que gera resultados exponenciais

A sinergia entre franqueadora e franqueados multiplica resultados, compartilhando experiências, campanhas, boas práticas e know-how para fortalecer toda a marca. Participar de eventos e treinamentos da rede e seguir as orientações da equipe de consultores da franqueadora.

#### 4. Gestão que dá lucro: pessoas, processos, DRE e performance

Como padronizar processos e treinar pessoas com foco em resultado, reduzindo desperdícios, retrabalho e aumentando a produtividade da rede. Acompanhar os resultados financeiros com foco em performance e faturamento (superar a meta todos os meses).

#### 5. Vendas com foco: da prospecção à fidelização

Exemplos práticos da jornada do cliente e como transformar vendedores e atendentes em consultores, elevando o *ticket* médio, o índice de recompra e indicação..

#### 6. O futuro das franquias: inovação, inteligência artificial e experiência

Como aplicar tecnologia e IA de forma prática em marketing, atendimento e gestão, fortalecendo o relacionamento com clientes e franqueados.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*

Nesta palestra envolvente e prática, Jaques Grinberg revela o que diferencia as franquias que crescem e faturam acima da média: um modelo de gestão simples, marketing estratégico e uma rede realmente unida.

Com linguagem direta e histórias reais do franchising brasileiro, os franqueados saem com uma visão clara de como construir uma franquia sólida, com processos, pessoas e performance alinhados, pronta para prosperar mesmo em tempos desafiadores.

Uma palestra que inspira, provoca ação e entrega o verdadeiro segredo das franquias lucrativas: gestão inteligente com foco em vendas e resultados reais.



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. O novo perfil do investidor de franquias: o que ele busca e como pensa

Apresenta os diferentes perfis de investidores e o que realmente motiva cada um, de quem busca renda passiva ao empreendedor ativo, para ajustar discurso e abordagem.

#### 2. A jornada do investidor: do primeiro contato à assinatura do contrato

Mostra o passo a passo estratégico de relacionamento, nutrição e condução da negociação até o fechamento, com foco em experiência e credibilidade.

#### 3. Prospecção inteligente: onde estão os investidores certos e como atraí-los

Explica como encontrar e gerar leads qualificados de forma previsível e escalável, utilizando canais digitais, parcerias e posicionamento de autoridade.

#### 4. O poder do *storytelling* e da confiança na venda da franquia

Demonstra como comunicar o propósito, resultados e diferenciais da marca de forma envolvente, criando conexão emocional e racional com o investidor.

#### 5. Entendendo o investidor: como o mercado financeiro influencia suas decisões

Traduz a visão financeira de quem investe, rentabilidade, risco e retorno e ensina como alinhar o discurso da franquia à lógica do investidor.

#### 6. Técnicas de negociação e fechamento para contratos de franquias

Mostra como aplicar técnicas de persuasão e condução de objeções específicas do mercado de franquias, transformando interesse em contrato assinado.

#### 7. Ferramentas e estratégias práticas para acelerar o funil de expansão

Apresenta métodos e ferramentas aplicáveis para otimizar o processo de captação, qualificação e fechamento de novos franqueados com mais velocidade e eficiência.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas (incluso dinâmicas).
- Treinamento com 06 ou 08 horas (incluso dinâmicas).

# EXPANSÃO DE FRANQUIAS

## A JORNADA DO INVESTIDOR DA PROSPECÇÃO À ASSINATURA DO CONTRATO

Expandir uma franquia vai muito além de gerar *leads*, é sobre entender o investidor, sua mentalidade e sua jornada de decisão.

Nesta palestra prática e inspiradora, Jaques Grinberg revela como transformar o processo de expansão em uma verdadeira experiência de compra para o franqueado, desde o primeiro contato até a assinatura do contrato.

Com base em estratégias de prospecção inteligente, perfil de investidores e técnicas avançadas de negociação, Jaques mostra como atrair, engajar e converter candidatos ideais em parceiros de sucesso.

O público sai com um método claro, ferramentas aplicáveis e uma nova visão sobre o papel da equipe de expansão: menos vendedores de franquia, mais construtores de relacionamentos e multiplicadores de resultados.

Uma palestra que ensina como vender franquias com propósito, inteligência e rentabilidade acelerando a expansão e fortalecendo a marca.



### Principais tópicos deste tema:

**1. A mentalidade empreendedora inteligente: pensar como empresário, agir como estrategista**

Mostra como o sucesso começa na mentalidade: sair do papel de "pessoa física" e assumir o controle do negócio com visão de futuro, metas e foco em resultados.

**2. Como escalar negócios mesmo com poucos recursos**

Apresenta caminhos práticos e acessíveis para crescer com baixo investimento, otimizando tempo, custos e ampliando o faturamento com inteligência.

**3. Marketing estratégico para pequenos negócios: posicionamento que vende**

Explica como criar uma presença forte e autêntica no mercado, usando diferenciação, marca pessoal e comunicação clara que atrai o cliente certo. Como desenvolver a "embalagem" certa para gerar desejo de compra.

**4. Redes sociais e Google: como ser encontrado e escolhido todos os dias**

Ensina estratégias eficazes para transformar redes sociais e Google em máquinas de geração de clientes, mesmo com orçamentos reduzidos. Do Social Media que gera vendas e não apenas curtidas ao Ads que gera *leads*.

**5. Vendas inteligentes: da divulgação à conversão com propósito**

Mostra como aplicar técnicas simples e poderosas de vendas para aumentar o *ticket* médio, fidelizar clientes e gerar indicações constantes.

**6. O mapa do crescimento: ferramentas e métricas para tomar decisões certas**

Apresenta formas práticas de acompanhar resultados e ajustar rotas, usando dados e indicadores simples para vender mais com menos improviso.

**7. Parcerias e comunidade: o poder de crescer junto**

Incentiva o empreendedor a criar alianças locais, participar de associações e usar o networking como alavanca para ampliar oportunidades e resultados.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*

## M.E.I. MENTALIDADE EMPREENDEDORA INTELIGENTE

### COMO ESCALAR NEGÓCIOS EM TEMPOS DE DESAFIOS E FATURAR MAIS

Ser pequeno não é sinônimo de pensar pequeno. Nesta palestra transformadora, Jaques Grinberg mostra como o pequeno e o microempreendedor pode crescer, vender mais e se destacar, mesmo com poucos recursos e muita concorrência.

Com uma linguagem prática, leve e inspiradora, Jaques ensina como aplicar estratégias inteligentes de marketing, vendas e posicionamento digital usando as redes sociais, o Google e o poder da comunicação autêntica.

O público descobre que o segredo não está em ter mais dinheiro, mas em ter mentalidade, estratégia e ação, construindo negócios sólidos e lucrativos mesmo em tempos desafiadores.

Uma palestra para despertar o empreendedor que existe em cada MEI e mostrar que é possível crescer com propósito, método e resultados reais.



**NÃO DEIXE OS "NÃOS" DE ONTEM  
OU A INCERTEZA DO AMANHÃ LHE  
ROUBAREM AS VENDAS DE HOJE.**

Transforme seu evento em uma experiência inesquecível com nossas palestras dinâmicas e inspiradoras. Seja qual for o tamanho ou formato da sua convenção ou treinamento, estamos prontos para agregar valor e elevar o impacto do seu evento. Atendemos com excelência:

- Convenções de Vendas
- Convenções de Franqueados
- Treinamentos *In Company* para equipes de vendas
- Feiras, Sindicatos, CDLs, Rotary Club, SENAC, Associações Comerciais e Prefeituras
- Universidades, Sebrae e Sescop

*Conte com nossa expertise para engajar, motivar e transformar seu público/vendedores.*

## QUEM CONTRATA RECOMENDA:

