



RAPHAEL MARTINS VENDE.

RAPHAEL MARTINS

Vende porque sabe o caminho que percorre a mente do consumidor entre desejar e ter.

RAPHAEL MARTINS VENDE.

Vende porque sabe o caminho que percorre a mente do consumidor entre desejar e ter.

Desde 2014, quando deixou uma carreira internacional na indústria automobilística para se dedicar a venda de seguros de vida, ele coleciona vitórias.

De performance premiada no Brasil e no exterior até Desenvolvimento de Times de Venda, com palestras que vão muito além do motivacional, que falam de escolhas, lógicas de venda, disciplina, planejamento e, sobretudo, resultados.

Em uma linguagem acessível, palestra que flui como uma conversa e é capaz de levar alguém do zero ao topo. Vendendo.

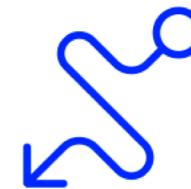


DE VENDEDOR PARA VENDEDOR

Nessa palestra, Raphael traz uma **visão contemporânea da profissão de vendas e troca experiências** da sua própria trajetória como vendedor: como um profissional saiu do zero, sem nenhuma vivência na área comercial, conseguiu uma posição de destaque e ganhou reconhecimento internacional por seus resultados.



ABORDAGENS



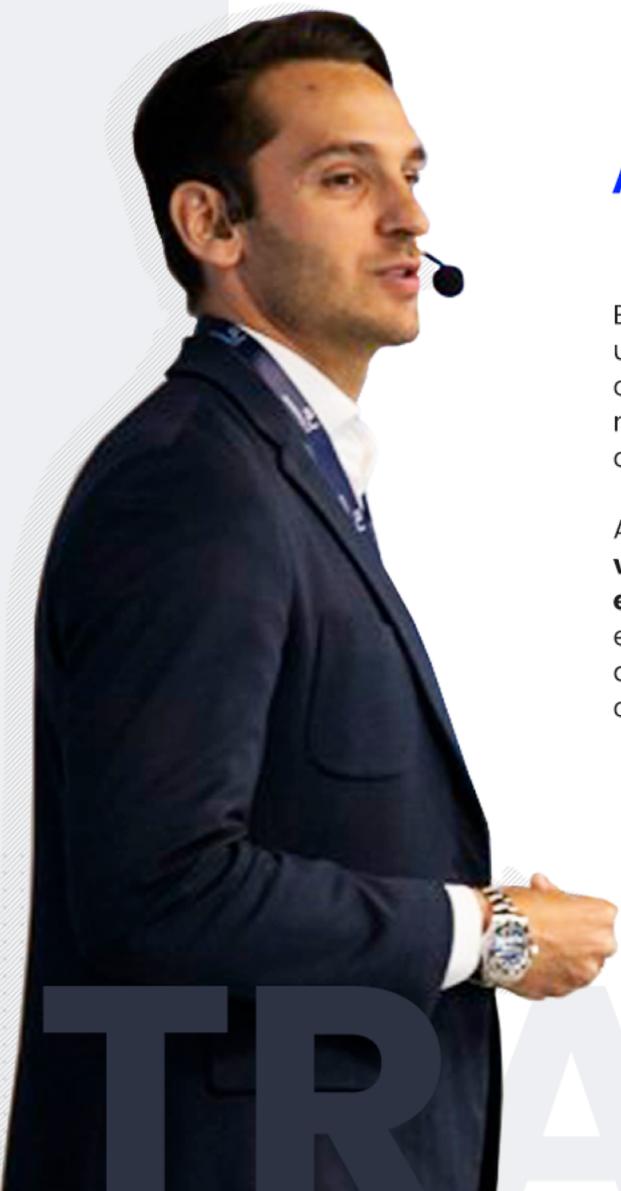
- O que o mercado e o cliente esperam de um vendedor;
- Convicção: venda porque estão convencido, não porque convenceu alguém;
- Processo decisório: no final do dia, o que fica é a história que você contou;
- Disciplina e planejamento: o poder do pouco.

Essa palestra é indicada para áreas comerciais em geral.
O argumento é facilmente adaptável para diversos produtos e serviços.

MOTIVACIONAL

ASSERTIVIDADE CIRÚRGICA

APRESENTAÇÃO
IDEAL PARA
ESCRITÓRIOS DE
INVESTIMENTOS,
CORRETORES,
SEGURADORAS
E BANCOS.



A LÓGICA DA VENDA

Essa palestra apresenta a **“venda”** como um fluxo de atividades que precisa ser cumprido e respeitado para o sucesso no negócio. Desde o primeiro contato com o cliente até o fechamento do contrato.

Aqui, **Rafael apresenta um processo de vendas claro, definido e desmembrado em 5 etapas** – processo que já foi testado e aprovado por importantes profissionais de vendas nacionais e internacionais, cancelando sua eficácia.

ABORDAGENS



- A abordagem;
- O fechamento;
- As recomendações;
- Seus clientes vendendo para você;
- Modelo mental vencedor;
- Postura, coerência, verdade, respeito;
- Reuniões se tornam experiências para seus clientes;
- Razão x Emoção em vendas.



ESTRATÉGICA

Mais do que oferecer Treinamentos e Cursos

A DMT Palestras se preocupa em recomendar profissionais que realmente agreguem valor aos seus eventos e estejam alinhados a necessidade do seu negócio.



Comercial

— DMT Palestras

palestras@dmtpalestras.com.br
SP (11) 3090-0604 | BH (31) 3785-3931

www.dmtconsulting.com.br

