



# RAPHAEL MARTINS VENDE.

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.**



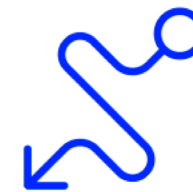


## DE VENDEDOR PARA VENDEDOR

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.

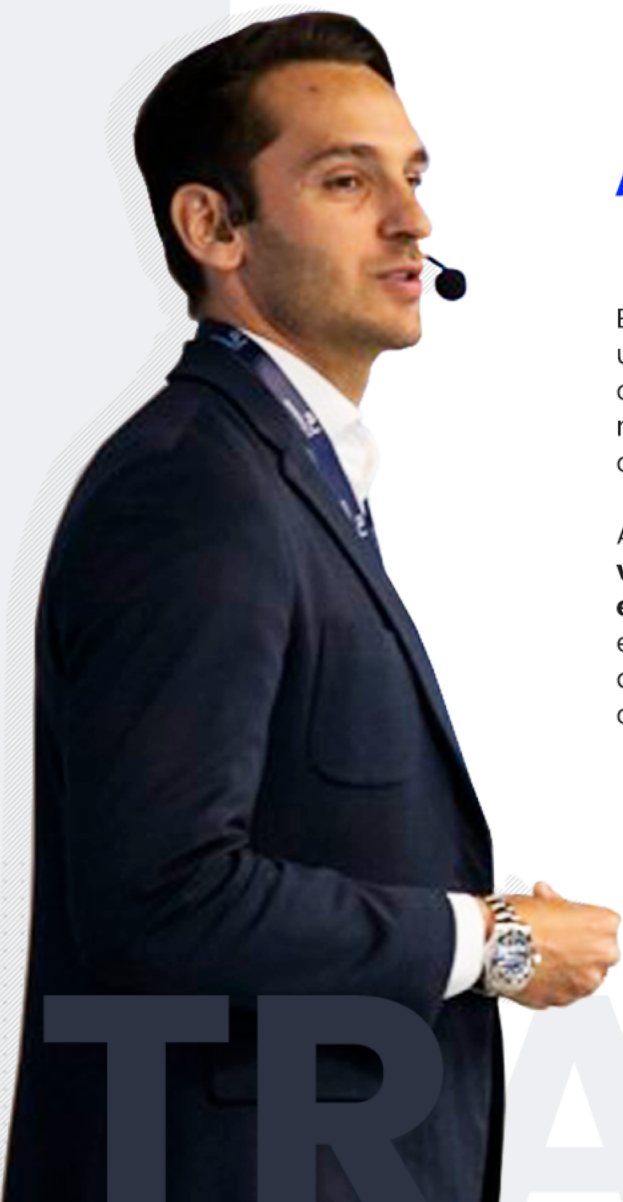
Essa palestra é indicada para áreas comerciais em geral.  
O argumento é facilmente adaptável para diversos produtos e serviços.

# 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](http://www.dmtconsulting.com.br)**

