



VINICIUS KAMEI

impulsiona alta **performance** em vendas.

**Estratégia,
ciência e prática**
comprovada
para transformar
resultados.

INOVAÇÃO

PERFORMANCE

LIDERANÇA

SOBRE

Ajudo empresas e pessoas a superar desafios reais e crescer com foco em resultados”

Vinicius Kamei é consultor, mentor e conselheiro especializado em vendas e gestão comercial, referência em desenvolver equipes de alta performance e gerar resultados concretos.

Com quase três décadas de experiência, vive de perto a realidade dos vendedores e líderes. Traduz conhecimento técnico em **soluções práticas**, conectadas ao cenário brasileiro.

Head da **Escola de Vendas da Integração** e sócio da **Equity Sales**, lidera programas que ampliam a maturidade comercial e performance das equipes.

Formado pela Fundação Getúlio Vargas e Design Sprint School, adapta metodologias globais – como SPIN Selling e NeuroVendas – às necessidades do mercado local.



Hiperpersonalização em vendas com IA

Transforme abordagens genéricas em vendas sob medida. A partir da ciência da personalidade (Big Five) e do SPIN Selling, adapte sua abordagem ao perfil e valores de cada cliente para maximizar conversões e impacto.

- ▶ Segmentação precisa com base em perfis psicológicos
- ▶ Novo papel do vendedor na decisão de compra digital
- ▶ Estratégias para ajustar o discurso e aumentar a conexão



NeuroVendas

Entenda o funcionamento do cérebro do cliente e conduza cada etapa da venda com técnicas baseadas em neurociência para aumentar conversões.

- ▶ Princípios da neurociência aplicados às vendas
- ▶ Levantamento de necessidades focado nas motivações reais
- ▶ SPIN Selling como ferramenta para eficiência
- ▶ Técnicas para contornar objeções e negociar com precisão
- ▶ Modelo dos 4Q's para propostas alinhadas aos decisores



Gatilhos estratégicos de vendas

Aprenda a identificar e aplicar gatilhos mentais que ativam a decisão de compra, elevando a persuasão e o poder de influência do vendedor.



Método Harvard de Negociação

Aprimore sua capacidade de fechar acordos vantajosos separando pessoas do problema, entendendo interesses e criando opções produtivas.

- ▶ Técnicas para negociação com clientes de alto poder financeiro
- ▶ Ferramentas para análise e gestão de negociações complexas
- ▶ Aplicação prática das etapas do Método Harvard em vendas



SPIN Selling

Domine as perguntas estratégicas que aumentam vendas ao identificar demandas e interesses reais do cliente.

- ▶ Ferramentas para levantar necessidades concretas
- ▶ Mapeamento do que o cliente valoriza e rejeita
- ▶ Construção de argumentos centrados no cliente
- ▶ Desenvolvimento de propostas que impressionam e convertem



Vendas consultivas de alta performance

Descubra como transformar sua equipe em consultores de vendas que entregam soluções reais, alinhadas às necessidades específicas do cliente.

PALESTRAS

05



Gestão e liderança comercial na prática

Uma abordagem pragmática para líderes que querem formar, motivar e engajar equipes focadas em metas, reduzindo tarefas operacionais e aumentando o foco no essencial.

- ▶ Seleção dos melhores vendedores
- ▶ Treinamento e engajamento para alta performance
- ▶ Uso eficiente de KPIs estratégicos
- ▶ Comunicação adaptada aos diferentes perfis da equipe



A ciência da persuasão em vendas

Conheça os princípios psicológicos cientificamente comprovados que influenciam a decisão de compra, aumentando a eficácia das propostas.

- ▶ Gatilhos mentais que motivam a compra
- ▶ Funcionamento do cérebro do cliente
- ▶ Técnicas para propostas mais persuasivas
- ▶ Estratégias para contornar objeções mentais



Fechamento de vendas com neurociência

Aprenda as técnicas de fechamento fundamentadas em neurociência para garantir a conversão da venda no momento decisivo.

Transforma times de vendas com estratégias comprovadas que entregam resultados reais e mensuráveis.

Usa ciência e dados para potencializar a performance comercial, garantindo vantagem competitiva.

Desenvolve líderes e vendedores que falam a linguagem do mercado brasileiro, com foco em aplicação prática.

Facilita a implementação de mudanças, reduzindo resistência dos times e acelerando resultados.

Personaliza abordagens para cada desafio, evitando soluções genéricas que não funcionam.

Cria conexão autêntica entre palestrante e equipe, tornando o aprendizado efetivo e duradouro.

Por que contratar **VINICIUS KAMEI?**

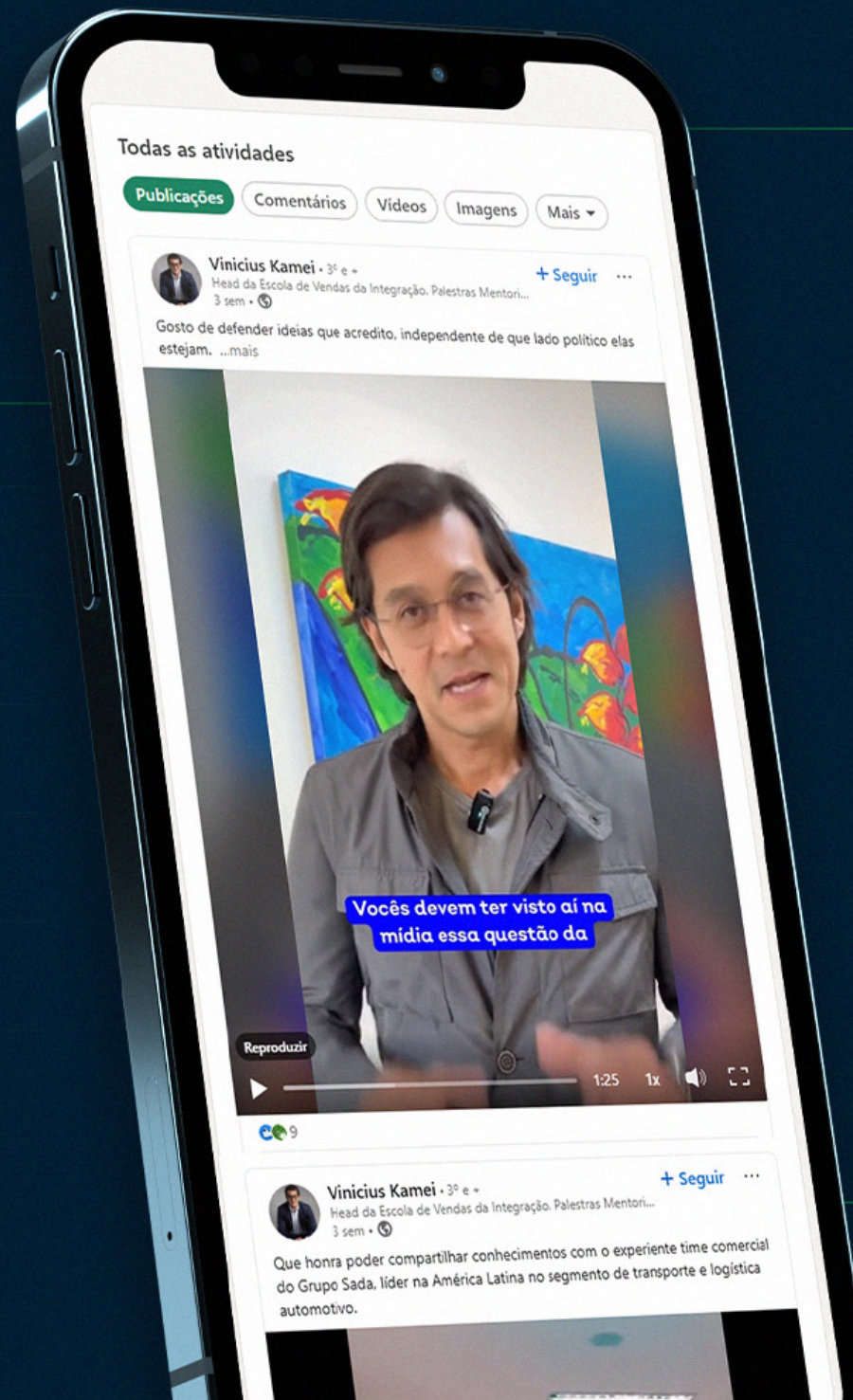
Marcas que confiam em **Vinicius Kamei**



LinkedIn

Conecte-se para insights exclusivos sobre **vendas**, **liderança** e **estratégias** comerciais, baseados em mais de 27 anos de experiência prática.

[Conecte-se agora](#)



Inovação e Estratégias de Negócios:

Lições de Sucesso com **Vinicius Kamei**



Em entrevista, Vinicius compartilha os aprendizados que moldaram sua trajetória e traz lições para impulsionar seu negócio a novos patamares.



Seu próximo passo rumo à
alta performance comercial
começa aqui.

Leve para sua equipe o método, a ciência e a prática
que já transformaram times e multiplicaram resultados.

Contrate Vinicius Kamei agora e acelere seus negócios.



vinicius.kamei@dmr.ag

