

# Ganhe Mais Vendendo Valor... Não Preço.

*Seus vendedores só sabem conceder descontos e mais descontos?*

**Este workshop prático vai mudar a forma de pensar de sua equipe comercial.**

Seus vendedores vão entender porque os clientes pagam mais por produtos diferenciados e como criar valor na mente do cliente. Vão descobrir que o importante não é só o volume e sim a lucratividade de cada negócio. Aquele velho mito que “o mercado é que faz o preço” vai cair por terra e todos vão descobrir os segredos das empresas que vendem por um preço mais alto - e continuam a vender muito, sendo líderes de mercado.



Como resultado desta nova postura sua empresa vai ter clientes fiéis e mais lucrativos. O fundamental é que seu vendedor consiga explicar ao cliente que **VALOR = VAN-TAGENS - CUSTO**.

Você e sua equipe receberão instruções detalhadas sobre como vender valor e conseguir um preço mais alto. De forma prática, dinâmica e com exemplos reais, Márcio Miranda vai em apenas 8 horas transformar a maneira como sua equipe atua e negocia. Enquanto isto não acontece, você é obrigado a conceder descontos e mais descontos...

**Quem vai conduzir o workshop prático:**

**Seus vendedores vão aprender:**

- ◆ Porque os clientes sempre dizem que o preço é alto
- ◆ Como identificar quando o comprador está blefando
- ◆ Como mostrar os diferenciais de seu produto ou serviço
- ◆ Porque é importante preservar as margens da empresa
- ◆ Como contornar todas as objeções relacionadas a preço
- ◆ As 10 táticas mais utilizadas por compradores experientes
- ◆ Evitar o velho discurso de parceria...
- ◆ Descobrir quando estão dando mais descontos do que o necessário
- ◆ Suportar a pressão do cliente por um preço mais baixo
- ◆ Entender quais são os fatores que na verdade pesam na decisão de compra
- ◆ E mais centenas de dicas práticas.



**Márcio Miranda** - um profissional dinâmico, experiente e um dos maiores especialistas brasileiros em

**Você não pode ficar parado enquanto sua equipe é triturada pelos compradores e sua margem de lucros vai desaparecendo.**

Vendas e Negociação.

Suas dicas e ensinamentos são provenientes de longa carreira na área comercial, sempre com sucesso comprovado. De forma bem humorada e incentivando a participação ativa de todos, ele consegue ensinar assuntos complexos numa linguagem coloquial e descontraída, de fácil assimilação.

Acesse e saiba mais: <http://www.workshop.com.br/marciomiranda.html>

As empresas que treinam seus funcionários e representantes com Márcio Miranda sempre o contratam novamente. Isto significa que o workshop foi muito bem avaliado pelos participantes e que o resultado atingido superou em muito o investimento do evento.

**Veja alguns depoimentos de empresas que estão se beneficiando com os ensinamentos do Márcio Miranda:**

Adorei o curso, foi muito proveitoso e tenho certeza que irá ajudar nas minhas próximas negociações. Gostaria de parabenizar o Marcio Miranda (palestrante) que foi muito didático na condução do treinamento e de uma forma bem humorada mostrou a importância de saber negociar e as formas de como fazê-lo.

Marcio (chefe) obrigado pelo presente!

*Schering-Plough*

*Felipe Escanhoela*

*Coordenador de Treinamento - Cardiovascular*

Um curso muito produtivo que nos permite refletir sobre erros já cometidos em negociações passadas, permitindo que eliminemos falhas de comportamento perante os momentos de conflitos que existem no ambiente dos negócios.

Valeu o capital investido.

Atenciosamente.

*Vibracousticdo Brasil Ltda*

*Aguinaldo Chaves dos Santos*

*Commercial Manager*

Curiosa e coincidentemente havia lido material sobre negociação, oriundo de renomada instituição, assim como estou efetuando outro curso a distancia (EAD) também com excelente bibliografia.

Fiquei impressionado com a assertividade e praticidade na transmissão dos conceitos e os exercícios práticos de negociação foram extremamente dinâmicos e elucidativos. Fiquei plenamente satisfeito com o curso, que pode agora ser complementado com a literatura fornecida bem como os vídeos, possibilitando retomar e resgatar estratégias e conceitos sempre que necessários.

Parabéns também a organização, que foi impecável.

Abraços

*Caixa Econômica Federal - Bela Vista*

Primeiramente parabéns pelo curso desta semana. Muito bom conhecer suas experiências, forma de análise, pensamentos e posicionamentos. A interação com outros colegas de forma prática e a avaliação posterior comentando as atitudes aplicadas foi um experiência também muito rica.

Espero que possamos manter contato e compartilhar algumas experiências no futuro.

Abraços

*Petrobras - CENPES (R&D)*

*Pedro Altoé*

Primeiramente gostaria de agradecer pela sua notável contribuição ao nosso crescimento pessoal e profissional, todos aqui gostaram e muito do seu treinamento!

Em segundo lugar entrei no site da Workshop e adorei ouvir a rádio muito legal! Já li dois artigos seus: "Como enfrentar o espírito crítico" e "Networking - a arte de construir relacionamentos" e vou utilizá-los nos meus DDI's aqui na fábrica.

Obrigada mesmo é um prazer conhecer pessoas como você!!

Abraços a vocês e mais uma vez muito obrigada!!

*Ana Carolina C. R. de Oliveira*

*Bunge Fertilizantes S.A.*

*Acesse e veja os depoimentos de empresas que estão se beneficiando dos ensinamentos do Márcio Miranda -*

<http://www.workshop.com.br/depoimento>

### **Objecções que sua equipe encontra:**

Acesse e conheça algumas das objeções que acontecem no dia-a-dia de sua equipe. Todos vão aprender várias maneiras de contorná-las com sucesso:

[mms://wms1.netpoint.com.br/workshop\\_od/workshop.wmv](mms://wms1.netpoint.com.br/workshop_od/workshop.wmv)

### **Pesquisa:**

Em nossos workshops e seminários, fazemos uma pesquisa com cada participante para saber quais são as maiores dificuldades para vender Valor e não Preço. Esta pesquisa é realizada via Internet e é anônima, ou seja, a pessoa não precisa se identificar para dar a sua opinião. Veja um exemplo no link <http://tinyurl.com/22c8ph>. Ela é rápida e não requer mais do que 5 minutos. O objetivo do evento é ajudar o profissional a trazer resultados imediatos e a pesquisa nos ajuda a focar o conteúdo no que é realmente importante.

### **Simulações gravadas:**

As simulações realizadas são filmadas e depois apresentadas para os participantes de uma forma divertida e dinâmica. O participante se vê em ação no vídeo e consegue perceber os seus erros e falhas, cometidos durante a negociação. Márcio comenta e explica cada ponto, mostrando a forma correta ou indicando outras alternativas para que o participante saiba como agir em situações similares

### **Formato:**

Interativo, dinâmico, prático, foco total no resultado do dia a dia.

Acesse e veja os depoimentos de empresas que estão se beneficiando dos ensinamentos do Márcio Miranda - <http://www.workshop.com.br/depoimento>

### **Porque é limitado a poucas pessoas?**

O conceito do treinamento é passar conteúdo prático. Todos participam das simulações, dinâmicas e exercícios. As simulações são analisadas e comentadas no ato pelo Márcio, com um feedback extremamente útil para o dia a dia do participante. Aliás, este é um workshop com participantes e não meros espectadores.

## Workshop em São Paulo/SP

**Data:** 19 de Abril (segunda-feira)

**Local:** São Paulo- SP

**Hotel:** Mercure Central Towers

### Investimento:

- ◆ Individual: R\$ 1.300,00
- ◆ 2 pessoas: R\$ 1.200,00 (cada)
- ◆ 3 à 5 pessoas: R\$ 1.150,00 (cada)
- ◆ 6 à 9 pessoas: R\$ 1.100,00 (cada)
- ◆ Acima de 10 pessoas: R\$ 975,00 (cada)

“aproveite os descontos oferecidos para participação de equipes da mesma empresa”.

### Inclusos

- ◆ Coffee Breaks
- ◆ Almoço no local
- ◆ Material de apoio
- ◆ 1 livro de autoria do Márcio Miranda - Ganhe Mais Vendendo Valor, Não Preço.
- ◆ Acesso à informações exclusivas no site da Workshop.
- ◆ Encontro mensal via Web ao vivo com Márcio Miranda – Transmissão de vídeo pela internet, esclarecimento de dúvidas, respostas imediatas e disponibilidade de mais conteúdo.

Informações pelos fones: (11) 4063-9199 ou 4612-6054 / 6056 ou  
[nilzete@workshop.com.br](mailto:nilzete@workshop.com.br)