

# Coaching em Vendas

RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS EM VENDAS



## Torne-se um Vendedor de Alta Performance!

O mais Atual e Efetivo Programa de Capacitação de Vendedores do Brasil!

Desperte seu Potencial Infinito!  
Desenvolva uma Comunicação Poderosa  
e Realize Vendas de Sucesso!

**Faça já sua inscrição! Vagas Limitadas**

## O CURSO

Trata-se do mais atual e efetivo programa de Treinamento em Coaching para Vendedores, Consultores e Gestores da área comercial. Licenciado pelo Global Coaching Community (GCC), entidade internacional de reconhecimento mundial em Coaching.

É um programa de capacitação e desenvolvimento para profissionais de vendas, pautado nas mais modernas e eficazes práticas do mercado, com aplicabilidade imediata na sua vida, na sua carreira e na sua empresa.

O Coaching em Vendas é resultado de mais 25 anos da ampla experiência do presidente do IBC, José Roberto Marques – JRM em desenvolvimento de pessoas e gestão de negócio, no qual criou um conteúdo exclusivo, a partir dos maiores centros mundiais de Coaching e Vendas.

## OBJETIVO

Desenvolver gestores e vendedores de excelência, através da potencialização de suas competências e aprimoramento de suas oportunidades de melhoria, preparando-os para aumentar suas vendas, fidelizar clientes e atingir Resultados Extraordinários.

## PÚBLICO-ALVO

Gestores da área comercial, consultores e vendedores de todos os mercados de atuação que almejam potencializar sua performance e alavancar suas métricas de vendas.





## O QUE É O VENDEDOR COACH?

O Vendedor Coach utiliza as técnicas da mais poderosa ferramenta de desenvolvimento humano da atualidade como método de trabalho. Suas abordagens são inovadoras e assertivas na hora de conduzir uma negociação, estabelecendo uma relação duradoura com seus clientes, pautada em dois valores centrais: **Humanidade e Resultado.**

*“Pessoas comuns, resultados comuns. Pessoas diferentes, Resultados Extraordinários!” – José Roberto Marques, presidente do IBC.*

## Benefícios para o Profissional

- Autoconhecimento;
- Maior capacidade de ouvir na essência;
- Ampliação na efetividade da persuasão;
- Criação do campo relacional de confiança junto ao cliente;
- Desenvolvimento de inteligência emocional e autoliderança;
- Agilidade nas tomadas de decisões.

## Benefícios para o Gestor

- Percepção e visão sistêmica;
- Gestão eficaz do tempo;
- Aproveitamento pleno dos talentos de cada liderado;
- Feedback assertivo com ferramentas eficazes;
- Aumento do nível de motivação e engajamento da equipe;
- Planejamento estratégico efetivo.

## Benefícios para a Empresa

- Diminuição do nível de estresse;
- Maior receptividade a mudanças;
- Construção de cultura de alta performance;
- Aumento na produtividade;
- Melhora substancial no clima organizacional;
- Atendimento de excelência aos consumidores.

**“Seja o Melhor que Você Pode Ser. Faça diferente. Ouse ir Além e o Poder lhe Será dado!” – José Roberto Marques, JRM.**

## Confiança e Credibilidade

As organizações referências em seus respectivos segmentos de atuação, já implantaram a cultura do Coaching como ferramenta para obtenção contínua de Resultados Extraordinários. Entre elas estão:



Unilever

vivo

SEST SENAT



ANAC



INMETRO



EMERSON  
Process Management



BANCO DO BRASIL



Embrapa

Unimed



Receita Federal



PETROBRAS



GAZIN

Assista aqui um dos nossos cases de sucesso:



Leve você também as Melhores Soluções em Coaching para a área Comercial de sua Empresa e Maximize suas Vendas!

## CARGA-HORÁRIA E CERTIFICAÇÃO

**16**  
HORAS

**2**  
DIAS

de intenso aprendizado  
e capacitação.

Certificação e Reconhecimento Internacional pela **Global Coaching Community – GCC**, uma organização de alto gabarito, fonte de referência para todos que buscam o coaching como metodologia de desenvolvimento. Constituída por coaches executivos, pessoais e de negócios do mundo todo.



## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Nesse curso, além de técnicas específicas de vendas, você vivenciará dinâmicas de Coaching para aprimorar suas capacidades e habilidades, visando desenvolver e potencializar seus resultados no âmbito pessoal e profissional. Confira abaixo o conteúdo do Coaching em Vendas.

- Introdução ao Processo de Coaching;
- Coaching, resultados e objetivos: Missão e Visão do Vendedor Coach;
- Conceito de Campo Relacional;
- Ouvir na essência;
- Criação de Ambiente Seguro;
- Percebendo e Utilizando o Estado Desejado do Cliente;
- Validação X FeedBack;
- Mudança de Posição Perceptiva;
- Roda das Competências do Vendedor Coach;
- As 7 Eras Comerciais;
- Rapport e Transe Conversacional;
- Construção de Perguntas Poderosas;
- Construção de Metáforas Persuasivas;
- Avaliação do Perfil Comportamental;
- Facilitando o Fechamento;
- As Pressuposições dos Vendedores Vencedores;
- Superando as Crenças Limitantes;
- Técnicas para Planejamento da Venda;
- Coach Lema e Metáfora Pessoal;
- Orientação para Resultados;
- Pirâmide dos Níveis Perceptivos (O que o Cliente está Percebendo);
- Metáfora da Mudança de Vida;
- Revisando O Processo de Venda;
- Praticando o Coach de Vendas;
- Círculo da Excelência: Potencializando Resultados;
- O Vendedor Coach em Ação;
- Venda orientada para RESULTADOS;
- Rapport, conexão e confiança;
- Ferramentas de coaching e avaliação de desejo;
- Redução de resistências e objeções;
- 5 fases da comunicação em vendas;
- Verbal e não verbal (impacto das palavras, postura, gestos, voz, olhar);
- Estratégias para fechamento de negócios;
- Sinergia para atingir resultados (1+1 =3);
- Empowerment (autoempoderamento e patrocínio positivo);
- Processos de coaching para vendedores;
- Ferramentas para Organização do tempo (tríade do tempo).

Quer ser um Vendedor de Alta Performance? Inscreva-se já na Formação e Certificação Internacional Coaching em Vendas!

## Centrais de Atendimento

São Paulo: (11) 4062-0988	Florianópolis: (48) 4062-0988	Pelotas: (53) 4062-0988	Sorocaba: (15) 4062-0988
Belo Horizonte: (31) 4062-0988	Fortaleza: (85) 4062-0988	Ponta Grossa: (42) 4062-0988	Vitória: (27) 4062-0988
Brasília: (61) 4062-0988	Goiânia: (62) 4052-0988	Porto Velho: (69) 4062-0988	Porto Alegre: (51) 4062-0988
Campinas: (19) 4062-0988	João Pessoa: (83) 4062-0988	Recife: (81) 4062-0988	Rio Grande: (53) 4052-0988
Campo Grande: (67) 4062-0988	Londrina: (43) 4062-0988	Rio Branco: (68) 4062-0988	Criciúma: (48) 4053-0988
Cascavel: (45) 4062-0988	Maringá: (44) 4062-0988	Rio de Janeiro: (21) 4062-0988	Joinville: (47) 4062-0988
Caxias do sul: (54) 4062-0988	Piracicaba: (19) 2538-0988	Salvador: (71) 4062-0988	Foz do Iguaçu: (45) 4052-0988
Cuiabá: (65) 4052-9949	Jundiaí: (11) 4836-0988	Blumenau: (47) 4052-0988	
Curitiba: (41) 4062-0988	Palmas: (63) 4052-0988	Santos: (13) 4062-0988	