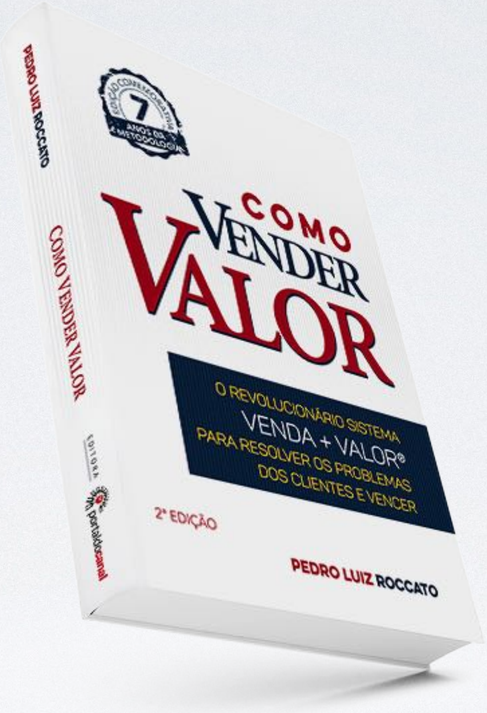
venda+valor®

COMO VENDER VALOR E NÃO PREÇO



WORKSHOP "VENDA+VALOR®: COMO VENDER VALOR E NÃO PREÇO'' PARA LOJISTAS DE SHOPPING CENTERS

channelsuniversity®
TRAINING IN SALES CHANNELS
SÃO PAULO CAMPUS

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

directchannel®
SOLUTIONS FOR SALES CHANNELS by Roccato

OBJETIVO DA PROPOSTA

Realização de workshop para lojistas do shopping center sobre o tema "Venda+Valor®: Como Vender Valor e não Preço" com conteúdo sobre movimentos e tendências da NRF 2019.

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

venda+valor®

COMO VENDER VALOR E NÃO PREÇO

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

TÓPICOS ABORDADOS NA PALESTRA

- Movimentos e tendências do varejo pela NRF 2019
- Marketplace da Amazon
- Visita virtual à primeira loja da Amazon 4-star
- Como se tornar mais que um especialista em produtos, mas também um especialista em clientes
- O que é valor agregado
- A importância do diagnóstico dos clientes para sucesso na venda de valor agregado
- Como realizar a primeira abordagem do cliente?
- Como responder ao cliente que diz "seu produto está caro!"?
- A Pirâmide Venda+Valor®: pirâmide de percepção de valor
- O dinamismo da percepção de valor
- Como fidelizar seus clientes pelo comprometimento com a solução dos problemas deles
- Como se diferenciar dos principais concorrentes?

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

EXERCÍCIOS EM GRUPO PARA CONSTRUÇÃO CONJUNTA E APLICAÇÃO PRÁTICA

- Contaremos com um exercício em grupo de fixação prática dos conceitos apresentados, com aplicação em situações reais dos participantes:
  - Aplicação da pirâmide Venda+Valor® que possibilita entender quando o cliente está disposto a pagar mais ou pagar menos para sua oferta

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

PEDRO LUIZ ROCCATO: COORDENADOR DO CURSO

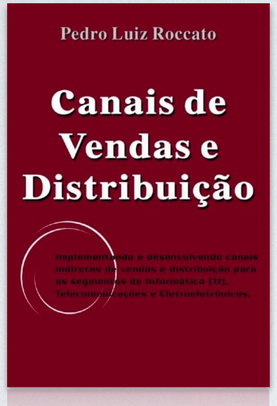
- Possui mais de 26 anos de experiência em gestão de empresas, figurando como um dos principais especialistas em canais de vendas e distribuição e em vendas de valor agregado do País
- Já atuou como executivo de fabricantes como, Microsoft, Itautec Philco e Parks, bem como de canais como, Brás & Figueiredo e Infocenter
- Influencer e autor de oito livros sobre o tema canais de vendas e distribuição, venda de valor agregado e marketing, sendo sete publicados no Brasil e um nos EUA, Canadá e México
- Fundador e presidente do Conselho de Canais de Vendas e Distribuição do Brasil
- Membro do SelectUSA a convite do U.S. Dept of Commerce desde 2016
- Representa oficialmente o Brasil na NRF Annual Convention (maior e mais importante evento do mundo do mercado de varejo – NYC)

conselho de canais
DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO DO BRASIL

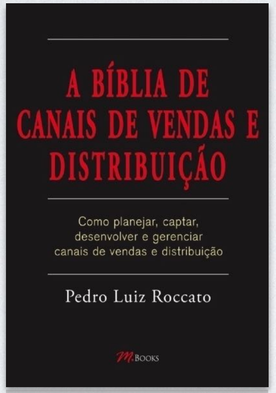
SELECT USA

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

BIBLIOGRAFIA PRÓPRIA SOBRE CANAIS DE V&D E VENDA DE VALOR AGREGADO

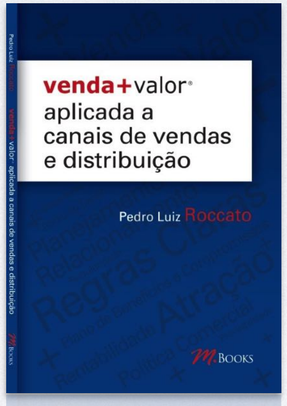


2006



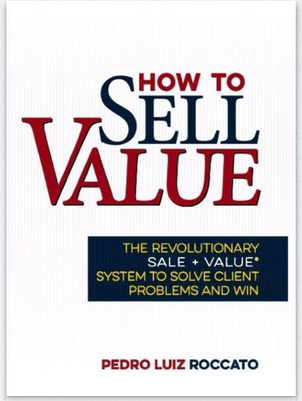
2008

2010



2012

2014



2016

2016

2017

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Realização de uma palestra com duração de 3 horas
- Número total de participantes do evento: X
- Cidade e local de realização: a definir
- Data e horário propostos para realização: a definir
- Não será permitida reprodução por meio impresso ou eletrônico ou mesmo gravação do curso, coberto pela lei de direitos autorais

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

DISTRIBUIÇÃO DE LIVROS DE AUTORIA DO PALESTRANTE

- Serão fornecidos, como cortesia sem custo adicional, 20 unidades do livro "Como Vender Valor: O Revolucionário Sistema Venda+Valor® para Resolver os Problemas dos Clientes e Vencer", de autoria do palestrante, para distribuição entre os convidados participantes do evento

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

BENEFÍCIOS DA CONTRATAÇÃO

- Maximização da atratividade do evento pela participação de um palestrante externo especializado no tema proposto
- Adequação do conteúdo às reais necessidades e desafios do contratante com o público-alvo do evento
- Proximidade do palestrante com o público-alvo atuante em canais de vendas e distribuição totalizando mais de 8.500 participantes em eventos nos últimos dois anos
- Visão holística do palestrante pela visão holística de cada um dos elos da cadeia de vendas e distribuição

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

POR QUE CONTRATAR O GRUPO DIRECT CHANNEL?

- Conhecimento: produzimos conhecimento especializado para todos elos da cadeia de vendas e distribuição que permite a formação e o aperfeiçoamento das pessoas
- Foco: o Grupo Direct Channel trabalha com foco nos resultados dos nossos clientes
- Credibilidade: experiência e reconhecimento de mercado adquiridos pelos casos de sucesso ao longo dos 12 anos
- Visão holística: o contato com as necessidades, "dores" e desafios de cada um dos elos da cadeia de diferentes setores e portes, proporcionou uma visão holística privilegiada
- Networking: contato e iniciativas de interação com as pessoas atuantes em todos os elos da cadeia de vendas e distribuição
- Otimização de recursos: a consultoria agrega valor porque possibilita que você faça mais e melhor com os recursos disponíveis, reduzindo o tempo de implantação de um projeto

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

EM MAIS DE 13 ANOS DE OPERAÇÃO, CONQUISTAMOS MAIS DE 140 CLIENTES

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

CONDIÇÕES COMERCIAIS

- Consulte condições comerciais de fornecimento que atenda as necessidades específicas de seu grupo

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

DIRECTCHANNEL.COM.BR

Soluções para canais de vendas