

# Coaching em Vendas Training

RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS EM VENDAS



ISO 9001  
ABNT NBR ★★★★★



## Torne-se Líder em Vendas

Através do mais atual e efetivo programa de capacitação em vendas do Brasil. Desperte seu potencial infinito! Desenvolva habilidades poderosas e aumento sua performance!

**Faça já sua inscrição! Vagas Limitadas**

## PARA QUEM?

O Coaching em Vendas é um programa prático e eficaz que visa o aumento de performance no que tange negócios. Nesse sentido, é destinado a profissionais que desejam ampliar seus resultados, através de projetos comerciais mais assertivos. Sendo assim, é adequado para:

- Empreendedores
- Profissionais Autônomos
- Líderes
- Gestores
- Consultores técnicos
- Consultores de vendas
- Atendentes
- Supervisores
- Coordenadores

E todos àqueles que de forma direta ou indireta vendem seus produtos/ serviços;

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



## BENEFÍCIOS

- Agilidade nas tomadas de decisões;
- Desenvolvimento da Visão Sistêmica;
- Planejamento estratégico assertivo;
- Gestão de tempo eficaz;
- Maior habilidade em lidar com metas;
- Aumento dos níveis de motivação;
- Maior engajamento;
- Melhoria no processo de comunicação;
- Diminuição dos níveis de estresse;
- Maior segurança no processo de negociação;
- Aumento da produtividade/ lucratividade;
- Melhoria no clima organizacional;
- Maior facilidade em lidar com pressão e mudança;
- Construção de uma cultura de alta performance;
- Eliminação de distrações e burocracias;
- Feedbacks mais assertivos;
- Conhecimento de identificação do perfil do cliente;
- Melhoria na receptividade e atendimento;
- Ampliação na efetividade de percepção e persuasão;
- Criação do campo relacional de confiança junto ao cliente;
- Desenvolvimento de inteligência emocional e autoliderança;



## Coaching e Vendas

Coaching é uma metodologia de desenvolvimento humano, que visa a aceleração de resultados e alcance de objetivos, em um curto espaço de tempo.

O processo aplicado a técnicas de negociação permite que profissionais atendam com maior excelência seus clientes, e ainda possam desenvolver sua carreira com maior assertividade, atingindo e ultrapassando metas definidas, bem como alcançando seus resultados pessoais.

Além disso, o **Coaching em Vendas** tem como objetivo desenvolver **habilidades comportamentais que garantam, aos profissionais envolvidos no processo comercial, maior eficácia na gestão de seu negócio**, desde o planejamento geral, passando por competências de liderança e gestão, até alcançar o cliente final.

**Invista no seu Potencial!**

## Diferenciais

Ao realizar uma formação em vendas com a metodologia Coaching, você estará preparado para atuar com maior assertividade em suas funções. Pois essa formação possui diferenciais, que vão além das técnicas apresentadas em cursos de vendas convencionais:

- Você será munido de ferramentas e técnicas em Coaching;
- Estará apto a aplicar seu aprendizado de forma imediata;
- Terá maior clareza de seus objetivos pessoais e profissionais;
- Desenvolverá habilidades que contribuam para seu desempenho;
- Eliminará crenças limitadoras e fatores que impedem o atingimento de metas;
- Adotará uma cultura de alta performance e alcance de metas;
- Acelerará seus resultados;
- Obterá um diferencial altamente competitivo de mercado;

**Adote uma Filosofia de Alta  
Performance e Resultados  
Extraordinários!**

## Síntese do conteúdo

Esse curso vai além de técnicas específicas de vendas, pois você vivenciará processos que lhe permitirão aprimorar suas competências e habilidades, visando desenvolver e potencializar seus resultados no âmbito pessoal e profissional. Síntese do conteúdo:

- Introdução ao Processo de Coaching;
- Missão e Visão Profissional;
- Ferramentas e Técnicas de Coaching;
- Conceito de Campo Relacional e Comunicação Eficaz;
- Criação de Ambiente Seguro;
- Percepção do Desejo do Cliente;
- Mudança de Percepção;
- Feedback;
- Competências De Coaching para o Profissional em Vendas;
- Perfil Comportamental;
- Construção de Argumento Persuasivos;
- Negociação e Fechamento;
- Pressuposições dos Vendedores Vencedores;
- Superando as Crenças Limitantes;
- Técnicas para Planejamento;
- Foco no objetivo;
- Níveis Perceptivos (O que o Cliente está Percebendo);
- Revisando O Processo de Venda;
- Potencializando Resultados;
- O Vendedor Coach em Ação;
- Venda orientada para RESULTADOS;
- Rapport, conexão e confiança;
- Redução de resistências e objeções;
- Comunicação em vendas/ Verbal e não verbal;
- Estratégias para fechamento de negócios;
- Sinergia para atingir resultados;
- Autoempoderamento e patrocínio positivo;
- Processos de coaching para vendedores;
- Gestão de tempo;

*Conheça Frank Honjo, Consultor Empresarial, especialista em estruturação comercial - que explica a importância do Coaching para profissionais e organizações.*



**DIRECTOR**

**SOUND**

**DATE**

## FABIO SCANNAVINO

- Master Coach, Master Practitioner e Trainer em PNL.
- Diretor Geral das Operações da IBC São Paulo e da Unidade Corporativa IBC;
- Formado em Administração com ênfase em Comércio Exterior pela Universidade Mackenzie;
- MBA em Gestão Estratégica de Marketing pela ESPM;
- MBA em Gestão Estratégica de Tecnologia da Informação pela FGV;
- Diversas formações e certificações em coaching, liderança, gestão e PNL em diversas instituições nacionais e internacionais, além de ter sido treinado por grandes nomes como Robert Dilts e Richard Moss;
- Certificado Internacionalmente: Behavioral Coaching Institute – BCI, Global Coaching Community – GCC, International Association of Coaching – IAC, European Coaching Association – ECA, European Coaching Association – ECA- International Association of Coaching – IAC.
- Analista Comportamental (assessment) e 360ffl;
- Possui 20 anos de experiência, atuando em multinacionais, terceiro setor e empresas de pequeno, médio e grande porte. Atuou como gestor em áreas como marketing e vendas, recursos humanos e direção executiva, em segmentos como alimentação, trading/logística, educação e tecnologia.



# Coaching em Vendas Training

RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS EM VENDAS



ISO 9001  
ABNT NBR ★★★★★

Solicite Atendimento  
Garanta já sua vaga!

## VOCÊ PODE!

Junte-se àqueles que já adotaram o Coaching como Filosofia Organizacional em diversos níveis e segmentos.



vivo

SEST SENAT



Unimed





## Única Instituição Certificada ISO 9001

O Instituto Brasileiro de Coaching agora é recomendado e certificado pela ISO 9001, a certificação se deu através de um rigoroso processo de adequação, implementação e avaliação de processos, que durou cerca de dois anos. Todos os departamentos do instituto foram avaliados.

[Clique aqui e veja o certificado em formato digital](#)

### A ISO 9001

Foi fundada em 1947, em Genebra na Suíça para facilitar acordos comerciais entre países, padronizando processos e qualidade de produtos e serviços, para que esses atendessem aos requisitos globais. A ISO 9001 é utilizada em grande parte do mundo e suas normas norteiam padrões, não só de produção, mas de gerenciamento de processos de execução.

### O IBC e Seus Reconhecimentos

A certificação ISO vem manter a gestão, execução de atividades e entrega aos clientes a fim de garantir produtos e serviços de qualidade e excelência.

## Entre em contato conosco

**Faça-nos uma visita!**

**Central de Atendimento**

(11) 4062-0988 | (62) 4052-0988  
atendimento@ibccoaching.com.br

Sede IBC

Av. Prof. Venerando de Freitas Borges, 561 – St. Jaó | Goiânia - GO