



# TACK OTMI

Gi Group Holding

Desenvolvendo **pessoas**. Transformando **organizações**.

# PRO-PAYBAC Selling®

- Conquiste novos negócios
- Aumente sua receita
- Retenha clientes

# O CURSO

# PRO-PAYBACK Selling®

O PRO-PAYBACK Selling®, nosso **Treinamento de Vendas & Negociação**, explora minuciosamente cada etapa do processo de vendas, permitindo que o participante compreenda e identifique as práticas e abordagens mais eficientes para serem aplicadas em seu contexto.

**03 encontros presenciais  
com 24h totais + materiais  
e ferramentas inclusos**

## Networking Qualificado

Faça parte de um grupo seleto de profissionais unidos com o mesmo objetivo: Aprimorar habilidades Comerciais e Ampliar receita

## Conteúdo prático

Tenha a oportunidade de aprender e discutir o tema com profissionais do mercado que o ajudarão a ampliar seu repertório de técnicas e estratégias

## Consultores experientes

Aprenda e discuta o tema com profissionais do mercado que o ajudarão a ampliar seu repertório de técnicas e estratégias

# O CURSO

# PRO-PAYBACK Selling®

## JORNADA DO CURSO

## COMPETÊNCIAS TRABALHADAS

ACRÔNIMO

<b>P</b>	<b>Planning   prioritisation:</b>	Planeje o tempo, defina prioridades para as contas
<b>R</b>	<b>Research:</b>	Pesquise o histórico do cliente, seu setor e concorrência
<b>O</b>	<b>Objectives:</b>	Identifique com antecedência objetivos claros da ação
<b>P</b>	<b>Purpose:</b>	Motivo/Razão da ação
<b>A</b>	<b>Attention:</b>	Concentre a atenção do comprador em você
<b>Y</b>	<b>You Investigate:</b>	Questionamento aprofundado
<b>B</b>	<b>Benefits &amp; You Appeal:</b>	Personalize a oferta
<b>A</b>	<b>Answer Objections:</b>	Defenda o valor
<b>C</b>	<b>Commit:</b>	Cumpra os seus objetivos
<b>K</b>	<b>Keep Developing:</b>	Continue desenvolvendo e crescendo a carteira de clientes

# PARA QUEM É O

# PRO-PAYBACK Selling®

Profissionais que estejam ingressando na área de vendas ou profissionais experientes que desejam aprender novas **técnicas e estratégias comerciais.**

**Domine os principais pilares da área comercial:**

Conquistar novos negócios

Aumento de receita

Retenção de clientes

# O QUE VAI APRENDER?

## CONQUISTE NOVOS NEGÓCIOS

- 1 Avaliar seu próprio estilo de vendas e adaptá-lo para atender seus clientes
- 2 Aplicar processos de vendas bem estruturados em futuros negócios
- 3 Prospectar clientes para gerar melhores resultados
- 4 Planejar contatos e apresentações de qualidade
- 5 Utilizar estratégias para conquistar negócios e ganhar a confiança de seu cliente
- 6 Ter objetivos claros na hora da venda
- 7 Captar e manter a atenção de seu cliente
- 8 Fazer as perguntas certas para descobrir as reais necessidades do seu cliente
- 9 Responder e gerenciar questionamentos com confiança e profissionalismo
- 10 Motivar os clientes aplicando a técnica de Análise de Oferta da **Tack TMI**
- 11 Aplicar o conhecimento da **Tack TMI** sobre as preferências dos compradores na hora da negociação
- 12 Continuar desenvolvendo seu relacionamento com os clientes para negócios lucrativos a longo prazo
- 13 Aplicar o conceito de **YOU Appeal®**, garantindo que o cliente seja seu foco o tempo todo.

**CONHEÇA OS  
FACILITADORES  
DESSA JORNADA**



# Consultor

RODOLFO ARAÚJO



- Consultor em Treinamento Corporativo, Especialista em Negociação, Tomada de Decisão e Comunicação. Com foco em temas como Negociação e Vendas, ele elaborou conteúdo e facilitou cursos e treinamentos em geral.
- Em 2018, mais de 1.200 pessoas foram treinadas em mais de 10 cidades do Brasil por ele.
- Ele é professor da FGV, consultor independente desde 2011, possui um canal no YouTube que fala sobre canais de vendas e distribuição e é consultor associado da Enora Leaders

# Consultor

LUIZ VERNIERI



- Administrador de Empresas pela FGV / SP. 25 anos de experiência como executivo em empresas líderes de vendas e marketing, com foco nos setores de bens de consumo e serviços, tais como: Johnson & Johnson, Seagram do Brasil, Schincariol e Abril.
- Mais de 8 anos como facilitador de programas de treinamento corporativo em Vendas, Marketing e Liderança. Mais de 7.300 pessoas treinadas durante 4.600 horas em sala de aula.



# EMPRESAS QUE CONFIAM EM NOSSA METODOLOGIA

Schneider  
Electric

X  
NotCo

Electrolux  
Group

CEDRO  
TEXTIL

FORVIA  
faurecia

Henkel

de heus<sup>®</sup>  
powering progress

CORDEIRO, LIMA  
e Advogados

NEW HOLLAND  
AGRICULTURE  
CARPAL TRATORES

C2C  
CLOSE TO CONSUMER

lundin mining

TACKA  
TMI  
GI Group Holding

# Investimentos



# INOVAÇÃO ESTRATÉGICA



Quer saber mais?  
Fale com o nosso time

## INVESTIMENTO

### LANÇAMENTO

De R\$ 4.997,00, por:

**R\$ 2.970,00**

- Material Didático
- Livro "Negociação 360"
- Certificado

Em breve

### 1º LOTE

De R\$ 4.997,00, por:

**R\$ 3.510,00**

- Material Didático
- Livro "Negociação 360"
- Certificado

Em breve

### 2º LOTE

De R\$ 4.997,00, por:

**R\$ 3.780,00**

- Material Didático
- Livro "Negociação 360"
- Certificado

### CONDIÇÃO ESPECIAL PARA GRUPOS

(a partir de 5)

**R\$ 2.700,00**

Entre em contato para  
levar o treinamento para  
sua empresa

## Data | Local:

Nordeste      Fortaleza      15, 16 e 17 de Julho  
                  Salvador      26, 27 e 28 de Agosto

Sudeste      Rio de Janeiro      29, 30 e 31 de Julho  
                  Belo Horizonte      12, 13 e 14 de Agosto

“Aprimore toda a sua equipe de vendas – ou então, líderes e gestores individuais”



**Gustavo Cardoso**

Learning & Development  
TACK TMI Brasil

[gustavo.cardoso@gigroup.com](mailto:gustavo.cardoso@gigroup.com)

+55 (11) 97725-0951



**TACKTMI Brasil**

Rua Dr. Fernandes Coelho, nº85 –  
5º Andar - Pinheiros - São Paulo - SP



<https://br.tacktmiglobal.com/>