

ANO 2024

# VENDAS É TÉCNICA!

## RETROSPECTIVA 2023

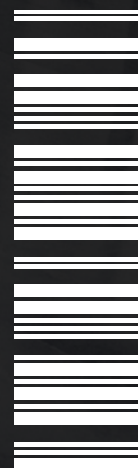
- 204 palestras
- 30.000 participantes
- 187 empresas contratantes
- 18 Estados visitados

**BATA META**  
TODOS OS MESES



CONHEÇA NOSSOS  JAQUES GRINBERG  
**TREINAMENTOS**

PERSUASÃO EM VENDAS - MARKETING DIGITAL  
VENDAS PELO WHATSAPP COM IA - ATENDIMENTO





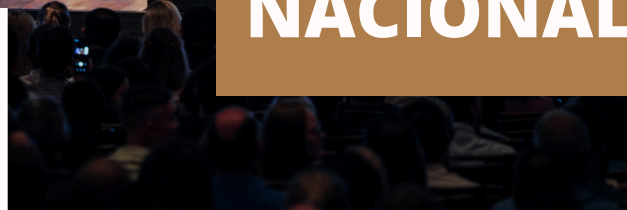
**Empresário e mais de 25 anos de experiência na área de vendas e 15 anos liderando equipes de sucesso em grandes empresas e empresas familiares.**

- Consultor de empresas, palestrante, empresário e escritor. Especialista em vendas e marketing.
- Conhecido nacionalmente por diversas palestras, treinamentos, artigos e matérias nos principais jornais do país, rádios e TV. Foi capa da revista Exame PME edição 40, participou como consultor convidado do programa PEGN da rede Globo e foi caso de sucesso no site Sociedade de Negócios do banco Bradesco.
- Autor do best-seller 84 Perguntas que Vendem com milhares de exemplares vendidos e autor e coautor em mais de 21 outras obras de vendas, liderança, carreira, coaching e empreendedorismo.

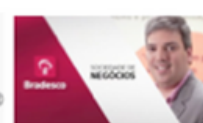
## MINI CURRÍCULO

- MBA em Marketing Estratégico na Fundace USP, Bacharel em Direito e Tecnólogo em Contabilidade.
- Curso de Gestão de Pessoas no IBMEC, Teatro Executivo na Faap, Coaching na Sociedade Brasileira de Coaching (SBC), Formação Profissional em Hipnose Clínica pelo IBFH, certificação internacional em PNL e Técnicas de Negociação pelo Dale Carnegie.
- Aplica nas suas empresas o que ensina nos treinamentos e palestras.





- PEGN na Rede Globo.
- Capa da revista Exame PME.
- Entrevista para o jornal da Band sobre vendas para o dia das crianças.
- Entrevistas para Rede TV RO sobre vendas e estratégias de novos negócios.
- Artigos e matérias para os principais portais de notícias: UOL, Terra, G1, R7 etc.
- Entrevista para a rádio CBN.
- Jornais Folha de São Paulo e o Estado de São Paulo.



# NOSSA METODOLOGIA PEDAGÓGICA

**TRANSFORMANDO CONHECIMENTO EM RESULTADOS**

**DESPERTE O POTENCIAL DE SUA EQUIPE  
COM UMA METODOLOGIA ÚNICA!**



Em nossa abordagem, combinamos os princípios da andragogia e da pedagogia construtivista, permitindo que cada participante construa seu próprio conhecimento de forma dinâmica e personalizada. Com conteúdos de altíssima qualidade, nossas palestras não são apenas teóricas, mas experiências práticas e envolventes: aprenda fazendo! Utilizamos recursos lúdicos e interativos, como vídeos inspiradores e cases reais, que conectam a teoria à prática. O nosso objetivo central é o desenvolvimento individual, capacitando cada participante a aplicar o que aprendeu de forma eficaz em sua realidade profissional. Nosso foco é promover inovação e criatividade em negociações e vendas. Para garantir que nossas palestras atendam exatamente às necessidades da sua empresa, realizamos uma reunião de briefing inicial. Isso nos permite um diagnóstico assertivo e a customização do conteúdo, alinhando as expectativas de sua equipe com a expertise do nosso palestrante e consultor, Jaques Grinberg. Invista na transformação do seu time e veja a diferença! Prepare-se para resultados extraordinários e uma nova abordagem em vendas que vai inspirar e engajar todos os participantes!

CONHEÇA OS TEMAS DE PALESTRAS E TREINAMENTOS MAIS  
**CONTRATADOS**

SUCESSO

MAIS VENDAS





### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Fidelize clientes e garanta vendas futuras

Pare de perder vendas com clientes que já passaram pela sua empresa. Aprenda a criar relacionamentos duradouros que convertem não apenas uma vez, mas repetidamente, garantindo uma base sólida de clientes fiéis e prontos para comprar de novo.

#### 2. Gatilhos mentais que aceleram decisões de compra

Utilize gatilhos mentais eficazes para gerar urgência e desejo nos clientes, fazendo com que eles decidam mais rápido e sem resistência, impulsionando os resultados em curto prazo.

#### 3. Perguntas que Vendem: desbloqueie necessidades ocultas

Aprenda a usar perguntas poderosas que revelam as verdadeiras necessidades dos seus clientes, facilitando o fechamento da venda. Com a técnica correta, você conduz a conversa de forma natural até o "sim".

#### 4. PNL Aplicada: persuasão que conquista e fecha negócios

Domine a Programação Neurolinguística (PNL) para se conectar emocionalmente com o cliente, aumentando a confiança e a probabilidade de fechamento de negócios de alto valor.

#### 5. Funil de vendas prático: construa a jornada até o fechamento

Construa um funil de vendas eficiente que transforma leads em clientes fiéis, facilitando o acompanhamento de cada etapa e aumentando as chances de conversão em todas as fases da jornada do cliente.

#### 6. Contorne objeções, potencialize as vendas e fature mais

Desmonte objeções com argumentos precisos e eficazes. Com técnicas persuasivas, transforme dúvidas em oportunidades de fechamento, eliminando a resistência do cliente.

#### 7. Fechamento poderoso com Rapport

Use o poder do rapport para criar uma conexão profunda com o cliente, garantindo um fechamento suave e natural. Ao entender a linguagem corporal e emocional, você fecha mais negócios de forma estratégica.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

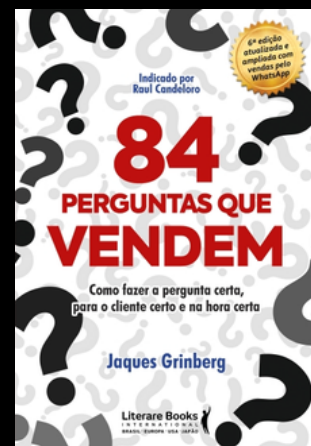
- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06, 08, 12 ou 16 horas *(incluso dinâmicas)*

# PERSUASÃO EM VENDAS

**DESBLOQUEIE O VERDADEIRO POTENCIAL DA SUA EQUIPE DE VENDAS COM TÉCNICAS COMPROVADAS DE PNL E AS PODEROSAS PERGUNTAS QUE VENDEM.**

Jaques Grinberg vai revelar como a **persuasão estratégica e as perguntas certas podem transformar completamente sua abordagem de vendas**, elevando seus resultados e garantindo clientes mais satisfeitos. Descubra técnicas exclusivas que vão **revolucionar o desempenho da sua equipe**, contornando objeções, fechando vendas com facilidade e fidelizando clientes de maneira impactante.

**Diferencial:** não importa o seu setor, se sua equipe precisa aumentar a conversão e fechar mais negócios, este é o treinamento que vai acelerar esses resultados!





### Principais tópicos deste tema:

#### 1. **Transformação digital: dobre as vendas, na prática, com vendedores especialistas no mundo digital**

Não basta ter uma presença online. Transforme sua equipe em vendedores ágeis e eficazes, dominando as redes sociais e o WhatsApp para aumentar as vendas. Cada vendedor será capaz de utilizar as ferramentas digitais com precisão e resultados.

#### 2. **Aumente suas vendas com o poder das redes sociais**

Descubra como o Instagram e o Facebook podem ser verdadeiras máquinas de vendas. Aprenda dicas práticas para gerar engajamento orgânico, criando uma audiência fiel e, mais importante, disposta a comprar. Transforme cada vendedor em uma máquina de vendas.

#### 3. **WhatsApp: o segredo dos vendedores americanos**

Descubra como os vendedores americanos transformam o WhatsApp no canal de vendas mais lucrativo. Saiba como desenvolver mensagens poderosas e estratégias de comunicação que dobram as vendas, fidelizam clientes e aumentam o ticket médio

#### 4. **Gatilhos mentais: 7 palavras que vendem mais, resgatam clientes e gera engajamento**

Use gatilhos mentais comprovados para criar urgência e desejo, levando seus clientes a tomarem decisões rápidas e assertivas. Saiba exatamente quais palavras utilizar para aumentar suas conversões.

#### 5. **O conteúdo certo na hora certa: o que e como publicar para vender muito mais**

Não basta postar. Aprenda qual conteúdo gera mais vendas e como construir uma estratégia de postagens que atrai o público certo para seu negócio, convertendo seguidores em clientes.

#### 6. **Inteligência Artificial nas vendas: como usar ferramentas de IA para fechar mais negócios e potencializar o faturamento**

O futuro das vendas já chegou! Descubra 3 ferramentas de IA que podem ser implementadas hoje mesmo na sua operação de vendas, ajudando sua equipe a ser mais produtiva e a fechar mais negócios.

#### 7. **Contornando o silêncio: como reverter vendas quando o cliente não responde mais**

Saiba como reverter o silêncio e reengajar clientes que deixaram de responder, transformando leads frios em oportunidades reais de vendas com mensagens persuasivas e estratégicas.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06, 08, 12 ou 16 horas *(incluso dinâmicas)*

# EXPLOSÃO DE VENDAS

## **O PODER DO WHATSAPP E DAS REDES SOCIAIS PARA DOBRAR AS VENDAS**

Dobre as vendas com  
**estratégias digitais que geram  
resultados imediatos!**

Jaques Grinberg ensina como transformar cada vendedor em um especialista digital, aproveitando o poder das redes sociais e do WhatsApp para expandir o alcance, gerar engajamento real e, claro, vender muito mais. Não basta estar online, é **preciso saber como usar essas ferramentas poderosas de maneira estratégica.**

**Diferencial:** se sua equipe ainda não está usando as redes sociais e o WhatsApp para **fechar negócios**, você está deixando dinheiro na mesa! Aprenda como dominar essas plataformas para multiplicar seus resultados e superar metas.

## 03 dicas

- Oferecer mais conteúdo e dicas.
- Evite oferecer descontos nas mensagens.
- Divulgue soluções e novidades.



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Domine o WhatsApp e transforme mensagens em vendas lucrativas

Aprenda a usar o WhatsApp de forma estratégica para criar mensagens que realmente vendem, levando seus clientes a tomarem ação e fechar negócios diretamente pelo aplicativo.

#### 2. 5 técnicas práticas para aumentar o lucro usando o WhatsApp

Descubra 5 ações simples e aplicáveis que podem ser implementadas imediatamente para aumentar as vendas e o ticket médio da sua empresa, transformando o WhatsApp Business no seu canal de vendas mais lucrativo.

#### 3. Mensagens poderosas: conduza seus clientes ao fechamento de forma natural e humanizada

Saiba como construir mensagens irresistíveis que guiam o cliente ao longo da jornada de compra, eliminando dúvidas e aumentando a confiança, garantindo que mais vendas sejam fechadas rapidamente.

#### 4. Pare de perder clientes para a concorrência com o WhatsApp

Técnicas práticas e aplicáveis de relacionamento para fidelizar clientes usando o WhatsApp Business como ferramenta de relacionamento, gerando vendas repetidas e aumentando o valor de cada cliente.

#### 5. Como reverter vendas quando o cliente não responde

Descubra as técnicas que permitem reengajar clientes que deixaram de responder, transformando leads frios em oportunidades reais de venda com mensagens persuasivas.

#### 6. Recursos do WhatsApp Business que os vendedores americanos usam

Aproveite funcionalidades gratuitas e desconhecidas para muitos do WhatsApp Business para organizar a operação de vendas, aumentando a eficiência e o controle sobre os clientes e leads.

#### 7. O Poder da IA nas vendas: como automatizar para vender mais

Integre ferramentas de Inteligência Artificial que potencializam a personalização e a automação das vendas via WhatsApp, fazendo com que sua equipe venda mais em menos tempo.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06 e 08 horas *(incluso dinâmicas)*

# WHATSAPP VENDAS

## AUMENTE SEU LUCRO TRANSFORMANDO MENSAGENS EM FECHAMENTOS

Descubra como transformar o WhatsApp no seu **principal canal de vendas e multiplicar seus resultados.**

Jaques Grinberg **revela as técnicas secretas** que os vendedores mais bem-sucedidos dos EUA já estão usando e que podem dobrar o lucro da sua empresa no Brasil. O WhatsApp é muito mais do que um aplicativo de mensagens — é uma **ferramenta poderosa de vendas.** O segredo não é apenas usar o WhatsApp, mas saber como usá-lo da maneira certa para transformar leads em clientes fiéis, aumentar o ticket médio e fidelizar sua base de consumidores.

**Diferencial:** se sua equipe ainda está enviando mensagens sem um plano estratégico, você está perdendo vendas todos os dias. Aprenda como dominar o WhatsApp nas vendas e saia na frente da concorrência.



# A MAGIA PARA VENDER MAIS E ENCANTAR CLIENTES

## LIÇÕES PRÁTICAS CÁSE DISNEY

### Principais tópicos deste tema:

#### 1. Os Segredos da Disney: como vender mais e encantar clientes

Entenda os princípios fundamentais que fazem da Disney uma referência mundial no atendimento ao cliente e como aplicar essas estratégias para fidelizar e transformar seus clientes em embaixadores da marca.

#### 2. Detalhes que encantam: o poder do processo no encantamento

Descubra como pequenos detalhes no atendimento podem criar grandes impactos, gerando a sensação de “quero voltar” e construindo relações duradouras com seus clientes.

#### 3. Inovação e atendimento: o seu time de vendas como força para transformar o seu negócio e se destacar da concorrência

Aprenda como a Disney se diferencia de seus concorrentes e aplique essas táticas para posicionar seu negócio de forma única, inovando no atendimento e criando experiências memoráveis.

#### 4. Transforme clientes em vendedores: o poder das indicações espontâneas

Dicas práticas para transformar seus clientes satisfeitos em promotores ativos do seu negócio, gerando indicações que aumentam suas vendas sem custos adicionais de marketing. Quem visita a Disney volta contagiando amigos e familiares.

#### 5. A Jornada do Cliente: crie experiências únicas em cada etapa

Entenda a importância de mapear a jornada do cliente e como otimizar cada ponto de contato para garantir uma experiência perfeita e encantadora do início ao fim.

#### 6. Como engajar e motivar sua equipe para superar expectativas

O encantamento começa dentro da empresa. Saiba como engajar e motivar seu time para que cada colaborador seja um embaixador do seu atendimento, criando um ambiente de entusiasmo que reflète nos resultados.

#### 7. Produtividade com encantamento: a receita para aumentar vendas e satisfação dos clientes

Descubra como manter um time produtivo sem perder o foco na qualidade do atendimento, garantindo que cada cliente saia encantado e disposto a retornar.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*
- Curso com 06 e 08 horas *(incluso dinâmicas)*

Transforme o seu negócio em uma **máquina de encantamento e vendas**, inspirada nas lições de sucesso da Disney.

A Disney é reconhecida globalmente por sua habilidade de encantar clientes e criar experiências inesquecíveis, transformando visitantes em fãs leais. Neste treinamento, Jaques Grinberg vai revelar os segredos por trás da magia Disney e mostrar como você pode aplicar esses mesmos princípios no seu negócio para aumentar as vendas, fidelizar clientes e transformar cada interação em uma oportunidade de crescimento.

**Diferencial:** se sua equipe ainda não está encantando seus clientes, você está deixando de conquistar vendas recorrentes e recomendações espontâneas. Este treinamento mostrará como pequenas mudanças podem gerar grandes resultados e levar seu negócio a um novo nível de excelência.



### Principais tópicos deste tema:

#### 1. O Líder 5.0: como a tecnologia e a IA estão revolucionando a liderança

Descubra o que significa ser um líder na era digital e como a tecnologia, combinada com a inteligência artificial, pode aumentar a eficiência da sua gestão e o desempenho da sua equipe.

#### 2. Autoliderança e alta performance: desenvolva suas próprias competências para inspirar sua equipe

Aprenda como desenvolver sua autoliderança e aplicar esse conhecimento para inspirar e motivar sua equipe, criando uma cultura de alta performance e resultados contínuos.

#### 3. Como construir times de alto impacto com foco em resultados tangíveis - prospecção, vendas com margem lucrativa e pós-vendas

Utilize as técnicas de PNL e gestão para criar um time altamente produtivo e focado em resultados, garantindo que suas metas sejam atingidas.

#### 4. O poder da IA na Liderança: ferramentas de Inteligência Artificial para aumentar a produtividade

Descubra como utilizar ferramentas de inteligência artificial para otimizar processos, acompanhar o desempenho em tempo real e tomar decisões mais assertivas. Conheça 3 ferramentas de IA que todo líder digital deve usar para melhorar a produtividade da equipe e aumentar sua eficácia.

#### 5. Ferramentas e aplicativos eficazes para maximizar a Liderança Digital

Conheça os diferenciais de 4 aplicativos de gestão que podem simplificar a rotina do líder, melhorando a comunicação, rastreando KPIs e gerenciando o tempo da equipe de forma mais eficaz.

#### 6. Feedback eficaz: como aumentar as vendas em até 50% com estas técnicas

Use a técnica VAC da PNL para transformar feedbacks em uma ferramenta de crescimento pessoal e profissional, gerando motivação e melhorando o desempenho dos colaboradores.

#### 7. Gerenciamento de conflitos e retenção de talentos: como fidelizar os melhores colaboradores e treinar quem precisa

Desenvolva as habilidades necessárias para gerenciar conflitos de maneira proativa e eficiente, criando um ambiente de trabalho saudável e retraindo seus talentos mais valiosos.

#### 8. Criatividade e inovação na Liderança: prepare sua equipe para o futuro

Como incentivar a criatividade e inovação no dia a dia, mantendo sua equipe preparada para se adaptar às mudanças e continuar entregando resultados excepcionais em um mundo digital em constante evolução.

### Escolha a carga horária deste treinamento:

- TEDx com 18 minutos.
- Palestra com 30 minutos, 01 ou 02 horas.
- Workshop com 03 ou 04 horas. *(incluso dinâmicas)*

# LÍDER DE VENDAS NA ERA DIGITAL

## COMO MAXIMIZAR RESULTADOS COM LIDERANÇA TECNOLOGICA E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Prepare-se para liderar com sucesso na era digital, utilizando tecnologia avançada e inteligência artificial para **transformar sua equipe em uma máquina de alta performance.**

Nesta palestra, Jaques Grinberg vai mostrar como ser um Líder 5.0, integrando tecnologia e inteligência artificial para melhorar a produtividade, engajar equipes e reter os melhores talentos. O foco é fornecer as ferramentas e estratégias que os líderes precisam para otimizar processos e obter resultados superiores na era digital.

**Diferencial:** empresas que treinam seus líderes para o futuro têm crescimento superior e retenção de talentos. Aprenda as técnicas e ferramentas que irão revolucionar sua gestão e prepare sua equipe para ser mais eficiente e orientada a resultados na era digital.



“

**NÃO DEIXE OS "NÃOS" DE ONTEM  
OU A INCERTEZA DO AMANHÃ LHE  
ROUBAREM AS VENDAS DE HOJE.**

Transforme seu evento em uma experiência inesquecível com nossas palestras dinâmicas e inspiradoras. Seja qual for o tamanho ou formato da sua convenção ou treinamento, estamos prontos para agregar valor e elevar o impacto do seu evento. Atendemos com excelência:

- Convenções de Vendas
- Convenções de Franqueados
- Treinamentos *In Company* para equipes de vendas
- Feiras, Sindicatos, CDLs, Rotary Club, Associações Comerciais e Prefeituras
- Universidades, Sebrae e SESCOOP

*Conte com nossa expertise para engajar, motivar e transformar seu público/vendedores.*

## QUEM CONTRATA RECOMENDA:






## SOLICITE UMA PROPOSTA:



**Bruno Souza**

 **(12) 98139-9607**

 **bruno@polopalestrantes.com**

 **@palestrantejaques**

 **jaquesgrinberg.com.br**

 **admachine.com.br**

## PODCAST MAIS OUVIDO PELOS VENDEDORES:

PODCAST  **JAQUES GRINBERG**



**PAPO DE VENDAS**