



Convenção 2023

MARCOS
SOUSA



O QUE PROMOVEMOS NA SUA EQUIPE?

ALEGRIA

AUTOCONFIANÇA

AUTOESTIMA

AUTORREALIZAÇÃO

COLABORAÇÃO

ORGULHO

PRESTÍGIO

PRAZER

BEM-ESTAR



MARCOS SOUSA

Palestrante, empresário, mentor e escritor.



25 ANOS de experiência como instrutor



Conferencista Internacional



Diretor da Superação Treinamentos e Consultoria



**Graduado em Engenharia Elétrica;
MBA em Administração de Marketing pela FGV**



**Master e Trainer em PNL (Programação
NeuroLinguística).**

MAIS DE

1.000 palestras e treinamentos

6.000 horas de palestras e treinamentos

100.000 vendedores treinados

JÁ MINISTROU 60 PALESTRAS E TREINAMENTOS EM 16 PAÍSES E 5 CONTINENTES



VENDER SEGURIDAD CON SEGURIDAD

Invitado:
MARCOS SOUSA
Conferencista Internacional
Experto en Ventas de Seguridad




TRINERGIA
TECHNOLOGY TOUR 2017

MAR DEL PLATA

Evento único - 31 de Agosto 2017

SEGURIDAD ELECTRÓNICA | PROYECTO DE LEY | NUEVAS TECNOLOGÍAS
TENDENCIAS EN MONITOREO | INTEGRACIÓN | TENDENCIAS DE MERCADO
PRODUCTOS | ASPECTOS COMERCIALES | MARKETING | VENTAS

Con la participación de Marcos Sousa
¿COMO VENDER MÁS SEGURIDAD?



MÉXICO

Taller: El panorama del monitoreo está cambiando, es momento de adaptarse o desaparecer

Con el gurú del marketing Marcos Sousa

25 de abril
12:00 a 14:00Hs
Palacio de la canal
Centro Cíñabamex



Te invitamos al
DESAYUNO LATINOAMERICANO
ISC West - Las Vegas, Sands Expo, Las Vegas, NV



Panel de Discusión

SEGURIDAD ELECTRÓNICA
Una mirada hacia el futuro.
En este panel compuesto por profesionales de la industria, se tratarán las tendencias y tecnologías que marcarán el futuro en la industria de la seguridad.

Jueves 11 de abril - 8 - 10 am
Salón 1001

ISC WEST

#SejaExtraordinário

BWSHOW

Pré-Lançamento de produtos e soluções em rastreamento-Exposec/Fenatran.



Participação Especial!
Marcos Sousa
Conferencista Internacional
PALESTRA: COMO VENDER MAIS RASTREAMENTO.

Dia 08 De Fevereiro
Calçada flor de lótus 78
Alphaville, Brás Parelheiros

Inscrição gratuita online: www.bwsiot.com

Cumbre GERENCIAL ALAS 2017
MIAMI JULIO 26-27

Incluye:
Horario



MÁS INFORMACION



Conferencista confirmado

Conferencia REPROGRAME SU MENTE PARA EL ÉXITO

Marcos Sousa, conferencista, empresario y escritor.
Experto en ventas de seguridad



EXP SEGURIDAD MEXICO
Impulsado por: ISC

II FORO DE SEGURIDAD:
"Construyendo un vínculo de conocimiento entre los profesionales de Seguridad"

Organizado por:
ASIS
INTERNACIONAL

Marcos Sousa
Director de Superación, Entrenamientos y Consultoría

SPA del Éxito
Sentimientos, Pensamientos y Acciones

Miércoles 27 de abril
14:00 - 18:00 hrs.



Regístrate gratis

Y no te quedes en tu grupo.



POTENCIALIZA tu negocio con Seguridad Electrónica

Reclame libro autografiado Bono de 3% DE DESCUENTO EN COMPRAS GVS

Valor entrada **176.000 COP + IVA**
Entradas disponibles en puntos de venta GVS.

Horario 6:00 a 10:00 pm.

Bogotá Nov 26 **Cali** Nov 27 **Medellín** Nov 29 **Barranquilla** Nov 30

Patrocinan:

MARCOS SOUSA
CONFERENCISTA EXTRAORDINARIO



GATILLOS DE LA VENTA - EMOCIONAL -

SALE

JUEVES 11 JUNIO
14:00 hora ARG

¿Deseas vender más productos y servicios de seguridad? Entonces debes conocer qué es lo que la gente más quiere comprar, y así venderlo. ¿Y qué es lo que más quieren comprar, sentir y experimentar? ¿Qué los haría seguir comprando lo que vendes? La respuesta es **EMOCIONES**. Revelaremos cuáles son los gatillos emocionales que provocarán a las personas el deseo de más seguridad. Enseñaremos cómo **VENDER SEGURIDAD CON EMOCIÓN** y descubriremos los secretos de la **VENTA EMOCIONAL**.

MARCOS SOUSA
Conferencista Internacional. Inaparte conocimientos de ventas y herramientas aplicadas a seguridad. Es coach, escritor y experto en ventas, motivación, comportamiento y PNL. Licenciado en Ingeniería Eléctrica y por UFRB MBA en Marketing por la FGV Master en PNL. Con más de 10 años de experiencia, ha formado a más de 4000 personas en los últimos 15 años. Ha dado más de 40 charlas en 15 países. Es redactor de diversos artículos en portales y revistas. Autor de libro Vender seguridad con SEGURIDAD.



MIAMI, 26 Y 27 de Julio
Hotel Doubletree by Hilton Hotel
Miami Airport & Convention Center

Smart Biz Summit Costa Rica

Todas las herramientas para comercializar SmartPanics y aumentar la rentabilidad de tu empresa con el gurú del marketing Marcos Sousa

6 de noviembre de 2018
Wyndham San José Herradura Hotel
Charlas: 9:30 a 13:30hs - Almuerzo
Mesas de trabajo: 14:30 a 17hs



CUMBRE GERENCIAL ALAS
El Encuentro Latinoamericano de los Líderes de la Seguridad
MIAMI / 27 y 28 de julio del 2016

Conferencista confirmado:

Sea Extraordinario
Marcos Sousa
Director Superación Capacitaciones y Consultoría Empresarial

Descubra las competencias, creencias, comportamientos y sentimientos que diferencian a una persona común de una persona capaz de ser y obtener **resultados extraordinarios**

Miami, 27 y 28 de julio
Hotel DoubleTree by Hilton
Airport Convention Center

Más información



COMO TRABALHO?

- Começo fazendo um BRIEFING com cliente
- ADAPTO meu conteúdo às suas necessidades
- Palestra DINÂMICA e PROVOCATIVA
- Linguagem SIMPLES, CLARA e OBJETIVA
- EMPATIA com o público.



**Livros publicados, traduzidos e
lançados em VÁRIOS PAÍSES**

MOTIVAÇÃO + COMPORTAMENTO

SEJA EXTRAORDINÁRIO

OBJETIVO

Despertar nos participantes o desejo de FAZER ALGO MAIOR, MELHOR ou DIFERENTE do que já fez até agora. Revelar aspectos do sucesso pessoal e profissional, visando uma MUDANÇA DE ATITUDE. Abordar a IMPORTÂNCIA DO TRABALHO EM EQUIPE, e como torná-la ainda mais extraordinária. Substituir crenças limitantes por outras poderosas. Como controlar as emoções e reações. Como se conectar rapidamente com as pessoas e ampliar sua rede de relacionamentos. Revelar o poder das palavras e como tornar sua comunicação mais eficiente e persuasiva. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Vida Extraordinária. Poder das Crenças. Novas Competências. Controle Emocional. Colaboração na Equipe. Comunicação Poderosa. Poder da Consistência.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

MOTIVAÇÃO + VENDAS

SEGREDOS DOS VENDEDORES EXTRAORDINÁRIOS

OBJETIVO

Revelar os segredos, técnicas e estratégias usadas pelos vendedores extraordinários para VENDER MAIS, ALCANÇAR AS METAS E CONQUISTAR MAIS CLIENTES. Abordar o que eles fazem, sentem, pensam e falam além (extra) do comum e usual (ordinário) para vender por um preço maior do que o da concorrência. Despertar no vendedor o desejo de vender mais e SAIR DA ZONA DE CONFORTO. Como ampliar e melhorar o networking, buscando realmente quem toma a decisão. Abordar técnicas poderosas de aproximação, apresentação, negociação e fechamento. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Crenças Poderosas. Poder do Networking. Poder do Rapport. O que Pessoas Compram? O que Empresas Compram? Venda Emocional. Vendendo VALOR. Comunicação Impecável. Técnicas de Vendas.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

MOTIVAÇÃO + VENDAS

NEUROVENDAS - PROGRAMADOS PARA VENDER MAIS!

OBJETIVO

Revelar o que pessoas e empresas buscam e querem quando estão comprando produtos e serviços. O que fazer para CONQUISTAR CORAÇÃO, MENTE e BOLSO deles. O que realmente desperta na mente do cliente o DESEJO PELA COMPRA. Como programar a si mesmo para vender mais e se tornar um vendedor extraordinário. O que fazer para conquistar rápida empatia com seus clientes, retê-los e FECHAR MAIS VENDAS. Apresentar descobertas recentes da NEUROCIÊNCIA DO CONSUMO e TÉCNICAS PRÁTICAS DE NEUROLINGUÍSTICA que aumentarão suas vendas. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Poder das Crenças. Técnicas de NeuroLinguística. Neurociência do consumo. Comportamentos dos Clientes. Venda Emocional. Poder do Rapport. Comunicação Persuasiva. Justificando seu Preço. Técnicas de Vendas.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

VENDAS

VENDA EMOCIONAL - GATILHOS PARA VENDER MAIS!

OBJETIVO

Venda emocional é descobrir quais EMOÇÕES e SENTIMENTOS as pessoas mais DESEJAM, posicionar seus produtos ou serviços como caminho para essas emoções e promover uma EXPERIÊNCIA EMOCIONAL maior que a expectativa. Revelar quais são os principais GATILHOS EMOCIONAIS que farão seus clientes comprarem e indicarem seus produtos e serviços para mais clientes. Apresentar descobertas recentes da NEUROCIÊNCIA DO CONSUMO e TÉCNICAS PRÁTICAS DE NEUROLINGUÍSTICA que aumentarão suas vendas. Revelar os DEZ MANDAMENTOS da venda emocional. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Venda Emocional. Mandamentos da Venda Emocional. Gatilhos Emocionais. Neurociência do Consumo. Vendendo Para Pessoas. Vendendo Para Empresas. Palavras que Vendem.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

VENDAS

VENDA SEM LIMITES!

OBJETIVO

Uma palestra objetiva 100% FOCADA EM VENDAS, repleta de TÉCNICAS E FERRAMENTAS poderosas usadas em campo por empresas e vendedores que vendem mais, alcançam as metas e superam a concorrência de preço baixo. Abordar 15 a 20 TÉCNICAS EXTRAORDINÁRIAS E PRÁTICAS para se conectar rapidamente com os clientes, fazer uma apresentação poderosa, realizar uma negociação persuasiva, superar objeções e fechar a venda. Sem conteúdo motivacional. Sem oba oba! Conversa Direta! SOMENTE TÉCNICAS. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Técnicas de Aproximação. Técnicas de Conexão. Técnicas de Apresentações Poderosas. Técnicas de Negociação. Técnicas de Persuasão. Técnicas de Fechamento.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

VENDAS

BOM, BONITO E CARO!

OBJETIVO

Como CONQUISTAR A LIDERANÇA num mercado competitivo, AUMENTANDO sua MARGEM DE LUCROS e SUPERANDO A CONCORRÊNCIA de preço baixo. Alertar para as implicações e riscos de uma guerra de preços. Como JUSTIFICAR UM PREÇO MAIS ALTO que da concorrência e aumentar seu ticket médio. Apresentar estratégias usadas por empresas líderes no mercado que vendem produtos e serviços desejados pelos clientes. Revelar o que as pessoas e empresas buscam. Como agregar mais VALOR à sua oferta. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Guerra de Preços. CARO X barato. Vendendo VALOR. O que as Pessoas Buscam? O que Empresas Compram? Venda Emocional. Posicionamento Estratégico.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

MOTIVAÇÃO + COMPORTAMENTO

EQUIPE EXTRAORDINÁRIA

OBJETIVO

Abordar a IMPORTÂNCIA DO TRABALHO EM EQUIPE e como torná-la mais colaborativa, comprometida e focada no CLIENTE. Despertar nos participantes o desejo para FAZER ALGO MAIOR, MELHOR e DIFERENTE do que já fez até agora. Conscientizar que na empresa TODOS SÃO VENDEDORES e responsáveis pela satisfação e retenção do cliente. Substituir crenças limitantes por outras poderosas. Revelar o poder das palavras e como tornar a COMUNICAÇÃO dos LÍDERES de equipe mais CLARA, EFICIENTE e PERSUASIVA. Compartilhar com o público tendências e experiências que adquiri, ao longo de 25 anos, realizando mais de 1000 palestras em 16 países e 5 continentes.

RESUMO

Equipe Extraordinária. Poder das Crenças. Programação Mental EXTRAORDINÁRIA. Importância dos Clientes. Trabalho em Equipe. Colaboração. Comunicação. Consistência.



DURAÇÃO: 1 a 2 horas

“

DEPOIMENTOS

Um inovador no processo de gestão e qualidade na área de prestação de serviços. Seus artigos, palestras e treinamentos tem contribuído muito para a modernização e ampliação dos horizontes das empresas brasileiras de terceirização, notadamente nas áreas de segurança privada e, asseio e conservação.)

Lélio Vieira Carneiro | VP das Confederação Nacional do Comércio

Parabéns Marcos Sousa, pelos ensinamentos contidos na palestra que você proferiu. A repercussão foi extremamente positiva e de profundos reflexos junto aos participantes.

Victor Saeta de Aguiar | Pentágono

Já sei qual é o seu talento. Ajudar as pessoas a serem bem-sucedidas. Com toda a certeza o sucesso nunca lhe faltará. Muito obrigado por mais este ensinamento!

Luiz Dodero | Diretor da Reforce

Você não foi perfeito, você arrasou! Simplicidade e talento puro. Você é a prova do poder da transformação! Nossos dias jamais serão os mesmos! Vi olhinhos brilhando, surpresos e encantados! E foram mais de mil! Foi uma realização inexplicável! Posso dizer que, profissionalmente, estes foram os dias mais felizes da minha vida.

Mônica Heidrich | Heidrich Alarmes

”

CLIENTES



Metropax

