



APRESENTAÇÃO COMERCIAL

CÉSAR FRAZÃO

O MELHOR ESPECIALISTA EM VENDAS DO
BRASIL

**VENDAS • GESTÃO • ATENDIMENTO •
MOTIVAÇÃO**



Quem é

CÉ\$AR FRAZÃO

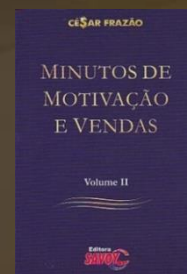
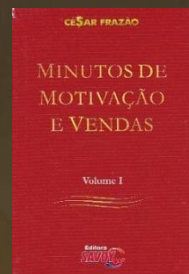
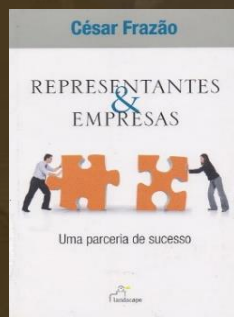
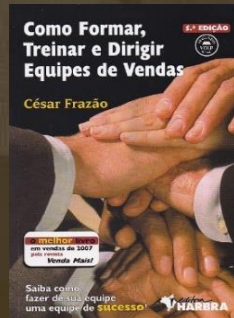
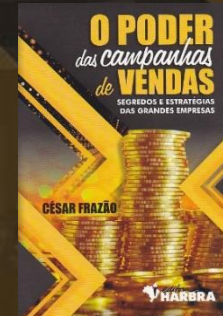
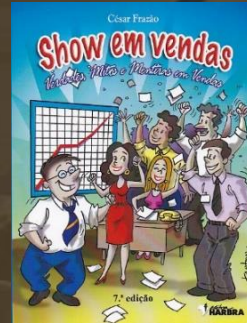
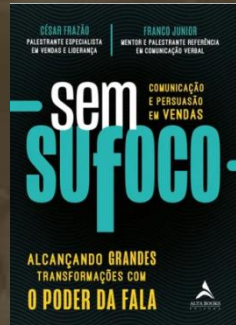
A experiência de César Frazão na área de vendas é extensa. Formado em Administração de RH é especializado em Vendas para Mercados Competitivos pela BELL SOUTH ATLANTA (EUA) e em Formação de instrutores de Treinamento pela USP.

Hoje, é um dos palestrantes mais requisitados do País quando o assunto é vendas, e consultor de corporações dos mais diversos segmentos empresariais.

Autor de 19 livros de vendas, entre eles Best Sellers como “Show em Vendas” “Como Formar, Treinar e Liderar Equipes de Vendas” e “Sem Sufoco, Persuasão em Vendas” .

Em 22 anos mais de 3.000 palestras de vendas e motivação realizadas em 8 países alcançando milhões de pessoas.

Autor do Livros



CÉSAR FRAZÃO

César Frazão na sua empresa

Tenha na sua empresa um dos Palestrantes mais requisitado quando o assunto é **VENDAS, GESTÃO, ATENDIMENTO, NEGOCIAÇÃO** e **MOTIVAÇÃO**.

Ministrou **mais de 1800 palestras, 18 livros publicados**, e está há mais de **20 anos motivando e ensinando pessoas a vender**.

Principais Temas para “in Company”

- Intensivo de Vendas
- Gestão de Equipe de Vendas
- Show em Vendas
- Como Vender por Telefone, E-mail e WhatsApp
- Como Vencer a Concorrência com um Show de Atendimento
- As Armas da Negociação



Clique e assista um vídeo explicativo sobre meus **Treinamentos In Company**

Show em Vendas



Mais do que uma palestra motivacional é um forte e compacto treinamento com as melhores técnicas de vendas do mundo, ideal para o treinamento e motivação de vendedores e representantes comerciais.

Público alvo:

Vendedores, Supervisores, Gerentes, Diretores, Empresários, RH, Atendimento e Representantes Comerciais.

Formatos e duração:

Palestra - 1h30 á 2h

Workshop - 4h.

Conteúdo:

- Como vender um produto igual do concorrente por um preço maior.
- As saídas para vender sem dar desconto.
- Como a globalização afetou a área de vendas e quais vendedores sobreviverão.
- 7 técnicas de fechamento que dão resultados imediatos.
- A maior causa do fracasso em vendas e como evitá-la.
- Os cinco passos para tratar uma objeção.
- O segredo do maior vendedor do mundo (Guinness book) e como aplicá-lo.
- Abordagens de vendas erradas que só dificultam as vendas.
- Abordagens vendedoras.
- A ferramenta que aumentou a produção de um vendedor em 500%.
- Lei do contraste.
- Como apresentar o produto ou serviço para o cliente.
- A melhor pergunta que se pode fazer para criar desejo de compra no cliente.
- Como lidar com secretárias e usar a força delas a seu favor.



Como Vender por Telefone, E-mail e WhatsApp



Assista o vídeo

Atender bem é uma coisa, vender é outra bem diferente, para se ter sucesso em vendas por telefone, são necessários mais além de determinação técnicas e macetes apresentados aqui.

Público alvo:

Vendedores internos e todos que usam o telefone e e-mails para agendar visitas ou pegar respostas.

Formatos e duração:

Palestra - 1h30 á 2h

Workshop - 4h.

Conteúdo

- Como agendar visitas por telefone;
- Como vender no ativo e a lei das médias a seu favor;
- Como vender sem dar descontos;
- Como lidar com secretárias e recepcionistas, usando a força delas a seu favor;
- Como deve ser um roteiro de abordagem que traga resultados;
- Os erros que novatos (e até veteranos) cometem;
- Receptivos como transformar uma cotação em vendas;
- Como administrar receptivos entre novatos e veteranos;
- Como reverter uma venda perdida, saindo do "não, obrigado!";
- A frase que diminui cancelamentos e inadimplências;
- 5 técnicas de fechamento por telefone;
- As técnicas mais importantes para fazer apresentações eficientes ao telefone;
- Motivação para vendedores internos e operadores;
- Os 5 tipos de e-mails que existem;
- Como pegar respostas e agendar reuniões de vendas;
- Como enviar propostas por e-mail;
- Como construir um e-mail marketing que funcione.

Gestão de Equipe de Vendas

Como Contratar, Treinar e Motivar Vendedores



Você não tem tempo a perder com longas teorias. esse treinamento mostra de maneira prática e objetiva o “como fazer”, para ter uma equipe vencedora.

Público alvo:

Gestores, Diretores, Supervisores , Empresários e RH.

Formatos e duração:

Palestra - 1h30 á 2h

Workshop - 4h.

Conteúdo

Como recrutar e selecionar vendedores:

- Onde encontrar bons vendedores - os 10 lugares!
- Qual o perfil do vendedor ideal.
- Como analisar e selecionar currículos..
- Como entrevistar um vendedores e quais as 5 perguntas que devo fazer a um candidato
- e mais, veja no site completo...

Como treinar e desenvolver equipes de vendas:

- Como conduzir um treinamento de vendas.
- O que passar em um treinamento para vendedores.
- 08 planos eficazes para treinar vendedores com custos praticamente zero.
- Como fazer uma reunião de vendas.

Como Motivar e avaliar vendedores:

- Como motivar vendedores sem usar o dinheiro para isso.
- Os 5 fatores que motivam vendedores e vem antes do dinheiro.
- Como cobrar um vendedor no final do dia (a pressão).
- As três funções de um líder e sua rotina diária.
- Como avaliar vendedores com o método de avaliação Frazão.
- As 3 funções de um Líder e sua rotina diária.
- Motivação para Líderes.

As Armas da Negociação



Público alvo:

Vendedores, Advogados, Publicitários, Compradores, Políticos, Jornalistas, Arrecadadores de Doações, Empresários, Médicos, Professores, Negociadores e Profissionais Autônomos.

Formatos e duração:

Palestra - 1h30 á 2h

Workshop - 4h.



Conteúdo

- Os segredos dos negociadores em planejamento e persuasão;
- As 5 chaves para gerar muita credibilidade;
- As armas da influência quais são elas: exemplos práticos com casos reais;
- Técnicas cientificamente comprovadas de fechamento;
- Como usar as poderosas palavras hipnóticas;
- Casos de super negociadores;
- Como reconhecer e se defender de negociadores ardilosos;
- Como fazer um pedido rejeitado ser aceito com uma simples diferença;
- O que os negociadores profissionais: SABEM, PENSAM E FALAM;
- Técnicas de negociação práticas e poderosas;
- E muito mais...





Assista alguns **Vídeos**

Assista alguns dos vídeos selecionados ou acesse meu canal no YouTube para assistir os vídeos mais recentes.

[César Frazão no YouTube](#)



Alguns Depoimentos

“Você esteve em nossa empresa e sua palestra mudou muita coisa em vendas...”

Nelson Junior

“Estive em uma de suas Palestras e amei, você é maravilhoso, gostaria muito de ter a chance de participar novamente!”

Silvia Oliveira

“Muito bom, sempre que posso estou em suas palestras.”

Junior Fuganholi

“Estive várias vezes em suas palestras, e todas foram extraordinárias.”

Lucineide Balbino



Assista os Vídeos



Equipamentos Técnicos

Equipamentos que devem ser providenciados pelo **CONTRATANTE**:

Apresentações Presenciais

- **Iluminação** (suficiente para realização do evento);
- **Microfone** (sem fio);
- **Projektor Multimídia** (data show e tela ou espaço para projeção);
- **Som** (Mínimo de 2 caixa acústicas);
- **Local** (adequado para realização do evento);

Obs.: Se o público for superior a 500 pessoas, sugerimos a transmissão simultânea da apresentação projetada em telões.

Apresentações Online

- **Computador, Notebook ou Celular** (necessário para o participante poder assistir);
- **Internet** (necessário para o participante poder assistir);

Alguns Clientes

