LAHIRE CAVALLÉRO

Fome de vender!





O MELHOR PALESTRANTE DE VENDAS DO BRASIL

> Campeão The Best Speaker Brasil 2024 na categoria de vendas
> Top 5 melhores palestras de vendas do Brasil em 2026 I Trófeu KLA

- **+25 mil vendedores impactados**
- **16 anos de experiência**
- **Conteúdo prático. Sem mimimi**
- **Foco em resultado**

PRESENÇA QUE TRANSFORMA **RESULTADO.**



CLIQUE AQUI E ASSISTA A PALESTRA



ADCOS · cayena · DEMOCRATA · Duck Golden · Estácio · grau TÉCNICO

havaianas · Ibmec · Jurunense HOME CENTER · Microlins · MLX Uniformes · ÓTICAS DINIZ

Olinda · PICCADILLY · SHOPPING PÁTIO BELÉM · Tupperware · Usaflex · xp

LAHIRE CAVALLÉRO

Campeão do The Best Speaker Brasil

- +300 palestras realizadas
- +800 treinamentos corporativos
- +25 mil vendedores impactados
- 5 melhores palestras em 2026



PALESTRA

(1 HORA)

Impacto e motivação imediata.

WORKSHOP

(4 HORAS)

Conteúdo prático edinâmicas.

DAY TRAINNING

(8 HORAS)

Treinamento completo.



A CULPA É DA EMPRESA!

diferencia asequipesquebatemmeta.Na palestra trazemos como desenvolver as três atividades básicas de um gestor comercial.

Recrutar, reter e desenvolver vendedores é o que

Para empresários, diretores, gestores comerciais e RH que enfrentam rotatividade, baixa performance e dificuldade em formar times de vendas consistentes.

FOME DE VENDER!

Uma palestra inspiradora e **provocativa** que desperta atitude, disciplina e vontade de vencer.
Uma experiência que energiza equipes, fortalece a busca por resultados e provoca uma mudança de **atitude para vender mais e performar em alto nível.**

A palestra aborda todas as **etapas do processo comercial**, da prospecção ao pós venda.

Um papo de vendedor para vendedor!





WORKSHOP DE INOVAÇÃO EM VENDAS!

Tecnologia aplicada às vendas para aumentar produtividade e resultados.

Apresenta aplicaçõespráticas de CRM, automações, chatbots e IA, mostrando como vender mais com processos inteligentes, menos esforço operacional e maior escala.

FORMAÇÃO DE VENDEDORES!

Treinamento prático para desenvolver competências essenciais para a alta performance em vendas.

Aborda prospecção, qualificação, reuniões, negociação e fechamento, preparando vendedoresmaisestratégicos, preparados e orientados a resultados.



DEPOIMENTOS



GUSTAVO MALAVOTA

"Traz um conteúdo de muita relevância e qualidade.

Além de ser muito carismático, o que gera uma conexão muito grande com o público."



LUÍS JUSTO

"Cada um traz a sua verdade e a sua história e não tenho dúvida nenhuma que é um vendedor falando de vendas.

Conhece sobre técnicas mas coloca a emoção e isso é evidente."



GABRIEL CARNEIRO

"O Lahire, através da sua palestra passa uma mensagem simples e ao mesmo tempo provocativa sobre nossos comportamentos.

Impossível assistir e não refletir!"



WALTER LONGO

"Eu me vi na história dele."



SEU TIME PODE VENDER MAIS.