PALESTRANTE DE VENDAS E LIDERANÇA COMERCIAL

ULISSES CARNEIRO

OU FALTA FOME.
OU FALTA TÉCNICA.
RESOLVO AS DUAS.

Quando um time comercial perde resultado, normalmente falta energia para executar, técnica para converter ou as duas coisas.

+R$250MI
NA OPERAÇÃO QUE LIDERA

+R$1BI
EM VENDAS POR PROSPECÇÃO ATIVA

+50 MIL
PESSOAS TREINADAS

9,7/10
NOTA MÉDIA DAS PALESTRAS

NÃO VIVE DE PALCO, VIVE DE VENDAS

São 19 anos construindo resultados em vendas. Hoje, como Diretor Comercial do VENDE-C, a maior escola de vendas do Brasil, lidera a operação comercial de Flávio Augusto, Caio Carneiro e Joel Jota, sem deixar de viver os desafios de quem precisa entregar resultado todo mês.

01
VENDEDOR

TOP 10 ENTRE +100 MIL VENDEDORES

Aprendeu na prática o que abre porta e o que fecha negócio, com mais de R$ 2 milhões em comissões como vendedor.

02
LÍDER COMERCIAL

MAIS DE 10 ANOS FORMANDO TIMES

Estruturou processo, formou líderes e desenvolveu vendedores antes mesmo de chegar ao VENDE-C.

03
DIRETOR COMERCIAL

A OPERAÇÃO QUE COMANDA HOJE

Responde pela operação comercial do VENDE-C, com meta e time no seu nome todo mês.

04
PALESTRANTE

CAMPO VIRANDO CONTEÚDO

Leva para o palco o que aprendeu vendendo e liderando, sem tirar o pé da operação.

ULISSES CARNEIRO · PALESTRANTE DE VENDAS E LIDERANÇA COMERCIAL

QUEM JÁ CONTRATOU

EMPRESAS QUE JÁ TREINOU

O QUE ELE RESOLVE

QUE PROBLEMA VOCÊ QUER ATACAR?

Todo evento parte de uma dor específica do time. A palestra é montada em cima dela.

01

O TIME TRABALHA MUITO E VENDE POUCO

Vendedor ocupado o dia inteiro e o funil parado. Ataca a qualidade da execução em cada etapa, da prospecção ao fechamento, com técnica que dá para testar já na primeira ligação depois do evento.

02

O TIME PERDEU A FOME

O time se acomodou com o resultado atual e os números provam isso, com poucas ligações, poucas reuniões e poucas propostas. Trabalha ambição, cultura de meta e nível de atividade para renovar a energia de execução e construir a disciplina que sustenta o resultado.

03

FALTA PROCESSO E CULTURA FORTE

Quando o resultado depende de talento, a empresa não escala e a liderança vira refém dos melhores vendedores. Mostra como formar e liderar times que entregam sem depender de estrelas, com processo, recrutamento, treinamento, gestão de performance e cultura de execução.

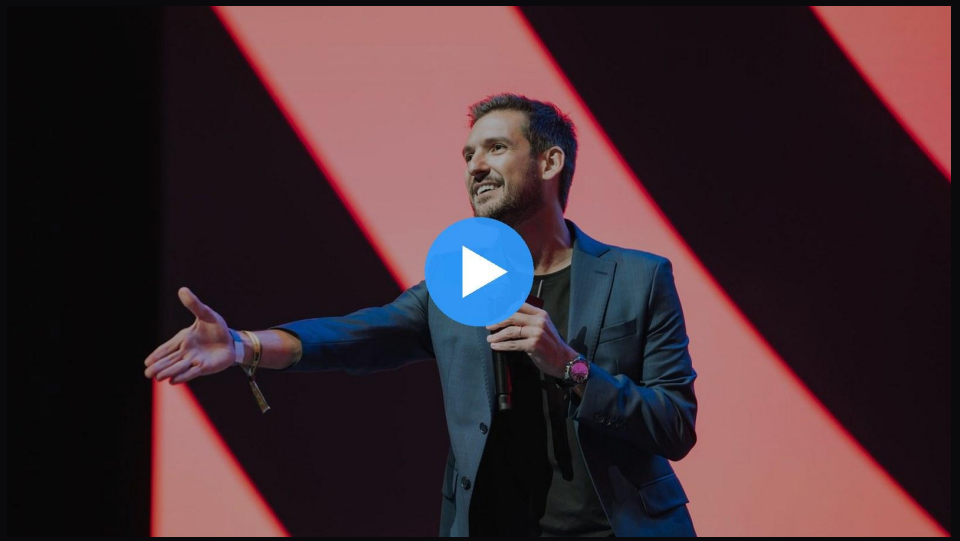
NO PALCO

NADA DE TEORIA VAZIA.
NADA DE MOTIVAÇÃO PASSAGEIRA.

O time sai do evento com a energia lá em cima, mas energia sem direção passa. Por isso, Ulisses junta inspiração com técnica aplicável à realidade de cada equipe.

Fala a linguagem da rua, do jeito que quem vende fala, com exemplos que o vendedor reconhece porque viveu ontem. É por isso que a sala se vê no conteúdo.

ASSISTIR AO TRECHO ▸



TRECHO REAL · CONVENÇÃO · 4 MIL PARTICIPANTES

ULISSES CARNEIRO · PALESTRANTE DE VENDAS E LIDERANÇA COMERCIAL

QUEM JÁ CONTRATOU

O QUE DIZEM DEPOIS DO EVENTO

> Mas o melhor de tudo foi o quão personalizados foram os exemplos, porque assim todo mundo conseguiu visualizar o conteúdo sendo aplicado no seu dia a dia. Várias pessoas comentaram isso comigo.

Rafaela Teodoro
Gerente Comercial · Avelar

> Vários dentistas comentaram que saíram animados para colocar em prática as estratégias, realmente cheias de ações concretas e aplicáveis. Deu pra sentir que uma chave foi virada! Missão cumprida com sucesso!

Ornella Moraes
Cofundadora · SouSmile

> Estou na empresa vão fazer 7 anos agora em agosto, e posso te assegurar que, de longe, sua palestra foi a mais edificante e intencional que tive aqui no iFood! É difícil motivar alguém com tanto tempo de casa, e eu saí da sua apresentação querendo entregar 300%!

Tabatha Lisboa
Gerente de Contas · iFood

A PALESTRA

CONSTRUÍDA PARA O SEU TIME. NÃO PARA QUALQUER PLATEIA.

Conteúdo construído com a liderança, a partir dos desafios reais da empresa. A equipe sai do evento com o que aplicar já no dia seguinte.

01 DIAGNÓSTICO

Conversa com a liderança para entender os desafios, os objetivos e o momento do time.

02 CONSTRUÇÃO

Monta o conteúdo com os produtos, o processo de vendas e exemplos que o time reconhece.

03 VALIDAÇÃO

Alinha tudo antes, apresenta os slides e valida o conteúdo para não ter surpresa no dia.

04 EXECUÇÃO

Palestra ou treinamento in-company, presencial ou online, em 1h, 1h30 ou formato mais longo sob medida.

ULISSES CARNEIRO