

PARA APROVAÇÃO INTERNA

Palestras de vendas para os desafios reais da sua equipe.

Ricardo Veríssimo



Ricardo Veríssimo é palestrante de vendas, administrador, bacharel em Direito, empresário e autor. Atua com palestras e treinamentos para empresas e instituições, conectando comportamento humano, técnicas comerciais e aplicações de tecnologia à realidade das equipes.

Experiência e personalização

Mais de 400 palestras e treinamentos. Conteúdo alinhado ao segmento, ao perfil do público e ao objetivo do encontro.

Quando considerar uma palestra

Convenções, encontros comerciais, campanhas, planejamento e eventos que precisam conectar ideias à rotina das equipes.

ESCOLHA PELO DESAFIO

Duas ofertas para começar a conversa.

Vendas Inteligentes

Como usar IA para prospectar, personalizar e vender mais

Mostrar como incorporar a IA à rotina comercial para pesquisar clientes, preparar conversas e personalizar abordagens, preservando a escuta e o relacionamento.

[Conhecer conteúdo, preparação e registro em vídeo →](#)

Vendas para Cooperativas

Relacionamento, confiança e venda consultiva na rotina da equipe

Conectar atendimento consultivo, prospecção e relacionamento com cooperados às ações comerciais da equipe, respeitando a confiança que sustenta o cooperativismo.

[Conhecer conteúdo, preparação e registro em vídeo →](#)

Entrega real: 99Abastece

Palestra “Vendas Inteligentes” para a equipe da 99Abastece, em Itu (SP), em setembro de 2026. Os exemplos foram preparados para o relacionamento comercial com postos e redes de combustíveis.

O case demonstra preparação e conteúdo contextualizado para a equipe comercial.

[Ver preparação, fotos e vídeo do encontro →](#)

Outros temas

Vendas e atendimento, liderança, empreendedorismo e motivação. A conversa inicial ajuda a escolher o tema adequado.

PREPARAÇÃO E CONTRATAÇÃO

Uma entrega bem alinhada começa no briefing.

- Entender a operação, o objetivo do encontro e quem estará na plateia.
- Selecionar situações comerciais que fazem sentido para o público.
- Adaptar exemplos, linguagem e mensagens à realidade da organização.
- Planejar a aplicação e os complementos incluídos no projeto.

O que avaliar na proposta

Conteúdo, preparação, formato, duração, investimento, condições e logística. Materiais, exercícios, encontro posterior e Sales Play são possibilidades com escopo próprio, quando contratados.

Dados para iniciar a conversa

Empresa, objetivo, público, cidade, data ou período previsto e número estimado de participantes. A data pode estar em definição.

Consultar agenda

(21) 96600-0764

ricoverissimo@gmail.com

ricardoverissimo.com.br