

RICARDO VERÍSSIMO · CONTEÚDO PERSONALIZADO

Palestrante de vendas para financeiras

Conteúdo para equipes de financeiras que precisam melhorar conversão, vender valor além da taxa e construir confiança em um mercado altamente competitivo.



Ricardo Veríssimo ministrando palestra de Vendas durante o Congresso de Vendas Paraibano da KLA Eventos em João Pessoa (PB) (2016)

Público indicado

Consultores, equipes comerciais e de atendimento e lideranças de financeiras.

Quando contratar

- Convenções e encontros de equipes comerciais de financeiras.
- Kickoffs, campanhas de vendas e eventos de metas.
- Treinamentos para consultores, vendedores, parceiros, correspondentes e lideranças.

Conteúdo e objetivos

- Preparar a equipe para vender valor sem transformar toda negociação em guerra de taxas.
- Melhorar abordagem, comunicação, rapport, escuta e tratamento de objeções.
- Aumentar disciplina de prospecção, follow-up e conversão de oportunidades.
- Mostrar aplicações práticas de tecnologia e inteligência artificial na rotina comercial.

Preparação e personalização

Antes da palestra, Ricardo Veríssimo alinha com a liderança os produtos prioritários, o perfil dos clientes, os canais comerciais, as principais objeções e os pontos do funil que mais impactam a conversão.

Formato, duração e investimento

Palestra, workshop ou treinamento conforme o objetivo e o escopo contratado.

Duração, estrutura, espaço para perguntas, investimento e logística são definidos na proposta. Materiais e atividades posteriores têm escopo próprio, quando contratados.

Consultar agenda e solicitar proposta

WhatsApp: (21) 96600-0764
ricoverissimo@gmail.com

Conheça esta palestra no site

Ver conteúdo e detalhes completos →
ricardoverissimo.com.br