

PALESTRAS CORPORATIVAS

VENDAS

Portfólio de conteúdos para vendas, relacionamento, geração de valor, desenvolvimento de mercado e performance comercial.

- 01 Alquimia das Vendas
- 02 Caçador de Negócios
- 03 Conexões que Vendem
- 04 Representante que Gera Negócios
- 05 Vender Valor

ROBERTO VILELA

Palestrante e Consultor Empresarial

PALESTRA 01

ALQUIMIA DAS VENDAS

Química, engenharia, criatividade e resultado aplicados à realidade comercial.

O universo que nos envolve, no trabalho e na vida, é composto por processos que permitem paralelos com a química e a engenharia. A partir dessa provocação, a palestra conecta conceitos dessas áreas à dinâmica das vendas e aos desafios do mercado.

Inovação, curiosidade, capacidade de atuar em situações complexas e busca por soluções simples são alguns dos principais “reagentes” deste encontro, conduzido de forma prática, descontraída e orientada a resultados.

PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS

- O novo e complexo mercado em que estamos inseridos
- Clientes e vendedores: uma relação de amor e ódio
- Falhas no processo da venda
- Capacidade de inovar e criar em ambientes de incerteza
- Experiência sensorial nas vendas
- Vender valor
- Foco no resultado

FORMATO

DURAÇÃO	FORMATO	PÚBLICO-ALVO
1h e 15 min	Palestra corporativa	Profissionais de vendas, equipes comerciais e gestores

PALESTRA 02

CAÇADOR DE NEGÓCIOS

Atitude, leitura de mercado e ritmo para gerar mais e melhores negócios.

Quando foi a última vez que você parou para observar o mercado, criar parcerias de valor, refletir sobre seu propósito e avaliar a assertividade das estratégias utilizadas para gerar negócios?

A palestra CAÇADOR DE NEGÓCIOS reúne, de forma clara e objetiva, atitudes essenciais para ampliar a performance profissional em cenários competitivos, combinando leitura de ambiente, relacionamento, velocidade de resposta e foco em resultado.

PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS

- Ambiente e mercado
- Relacionamento e conexões
- Perfil de vencedor
- Cenários adversos
- Foco no resultado
- Postura e atitude de liderança
- Velocidade nas respostas
- Ritmo perfeito

FORMATO

DURAÇÃO 1h e 15 min	FORMATO Palestra corporativa	PÚBLICO-ALVO Profissionais de vendas, equipes comerciais e gestores
-------------------------------	--	---

PALESTRA 03

CONEXÕES QUE VENDEM

Vendas, relacionamento com o cliente e geração de valor.

Em um mercado cada vez mais competitivo, vender deixou de ser apenas apresentar produtos, condições comerciais ou diferenciais técnicos. A venda acontece pela capacidade de construir confiança, gerar valor, criar relacionamento e manter presença estratégica junto ao cliente.

A palestra CONEXÕES QUE VENDEM provoca uma reflexão sobre relacionamento comercial, cadência de contato, venda de valor e foco consistente em resultados, fortalecendo a conexão entre relacionamento, oportunidade e negócio sustentável.

PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS

- Relacionamento vende?
- Venda de valor
- Existe almoço grátis?
- A importância das pequenas conquistas
- Velocidade e cadência
- Foco no resultado

FORMATO

DURAÇÃO	FORMATO	PÚBLICO-ALVO
1h e 15 min	Palestra corporativa	Vendas, equipes internas e externas, atendimento, líderes comerciais e suporte ao cliente

PALESTRA 04

REPRESENTANTE QUE GERA NEGÓCIOS

Do canal de pedidos ao desenvolvedor de mercado.

O mercado mudou, o cliente mudou e o papel do representante comercial também precisa evoluir. Em um ambiente com mais informação, concorrência, alternativas de compra e pressão por resultados, visitar clientes, encaminhar cotações e aguardar pedidos já não é suficiente.

A palestra REPRESENTANTE QUE GERA NEGÓCIOS estimula uma atuação mais estratégica, ativa e comprometida com o desenvolvimento do mercado, fortalecendo prospecção, gestão de carteira, geração de valor e alinhamento com a empresa representada.

PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS

- O novo cenário da representação comercial
- O risco oculto de apenas visitar, cotar e aguardar
- O novo papel do representante como desenvolvedor de mercado
- Representante caçador de negócios: Mapear - Abordar - Acompanhar - Converter
- Relacionamento e geração de valor
- Venda de valor
- Gestão estratégica da carteira
- Alinhamento entre representante e representada
- P.A.C. - Pensar, Agir e Corrigir

FORMATO

DURAÇÃO 1h e 15 min	FORMATO Palestra corporativa	PÚBLICO-ALVO Representantes, vendedores externos, gestores, supervisores e distribuidores
-------------------------------	--	---

PALESTRA 05

VENDER VALOR

Estratégia, confiança e valor na venda de serviços.

A venda de serviços é um desafio que exige atenção à construção de uma jornada capaz de transmitir segurança ao cliente. Nesse processo, relacionamento, credibilidade, conhecimento e estratégia assumem papel central.

A palestra VENDER VALOR apresenta elementos essenciais para estruturar a atuação comercial em serviços, fortalecer a comunicação e ampliar a percepção de valor ao longo do funil de vendas.

PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS

- A complexidade da venda de serviços
- Planejamento e organização
- Otimização do tempo nas vendas
- Comunicação assertiva
- Preço no serviço
- Marketing digital
- Funil de vendas
- Habilidades essenciais para vender serviços
- Gatilhos mentais

FORMATO

DURAÇÃO 1h e 15 min	FORMATO Palestra corporativa	PÚBLICO-ALVO Profissionais que atuam na venda de serviços, equipes comerciais e gestores
-------------------------------	--	--

PALESTRANTE

ROBERTO VILELA

Palestrante e Consultor Empresarial | CREA 42514-1

Graduado em Engenharia Química, pós-graduado em Administração da Produção e com formação em Governança Corporativa para Empresas Familiares pelo IBGC. Atua há 30 anos em gestão de processos e estratégias industriais, gestão de mercados, gestão de negócios e desenvolvimento de equipes comerciais.

É Diretor Executivo e Comercial da Mega Empresarial, autor dos livros “Em Busca do Ritmo Perfeito”, “Caçador de Negócios” e “Conexões que Vendem”, além de co-founder do podcast O NOVO HUNTER.

EXPERIÊNCIA CORPORATIVA

Ao longo de sua trajetória como palestrante, instrutor e consultor, desenvolveu trabalhos para empresas de diferentes segmentos e portes.

Entre elas: Epson Brasil, Schneider Electric, ABB, Cargill, Schulz, WEG Transformadores, Semex Brasil, Camargo Química, Prodaux Química, Grupo Elian, Grupo Breitkopf, Grupo Concretiza, Altenburg, Haco e outras organizações.

TEMAS DE ATUAÇÃO

Vendas e Estratégia Comercial	Prospecção e Desenvolvimento de Mercado
Relacionamento e Geração de Valor	Alta Performance Comercial