

FORMAÇÃO EXTENSIVA

TÉCNICA DE **VENDAS NA ERA DIGITAL**



PROF. MS. ISAAC MARTINS

DOCENTE RESPONSÁVEL



PROF. MS. ISAAC MARTINS

Mestre pela ECA/Universidade de São Paulo; MBA em Marketing Digital; MBA em Neuromarketing; MBA em Business Intelligence (BI); MBA em Gestão Estratégica Comercial; Publicidade e Propaganda; Gestor há mais de 25 anos de empreendedorismo, Autor dos Best-sellers: A Bíblia do Televendas, Máquina de Vendas por telefone na era digital e dos livros SuperMotivado histórias surpreendentes volumes 1 e 2 e 100 Atitudes de um guerreiro. Professor em diversas entidades e organizações. Autoridade em vendas na era digital e televendas do Brasil, colunista em diversos portais e responsável por consultorias em diversos tipos de empresas em todo o Brasil.
Fundador do Instituto Isaac Martins

FOCO DO CURSO:

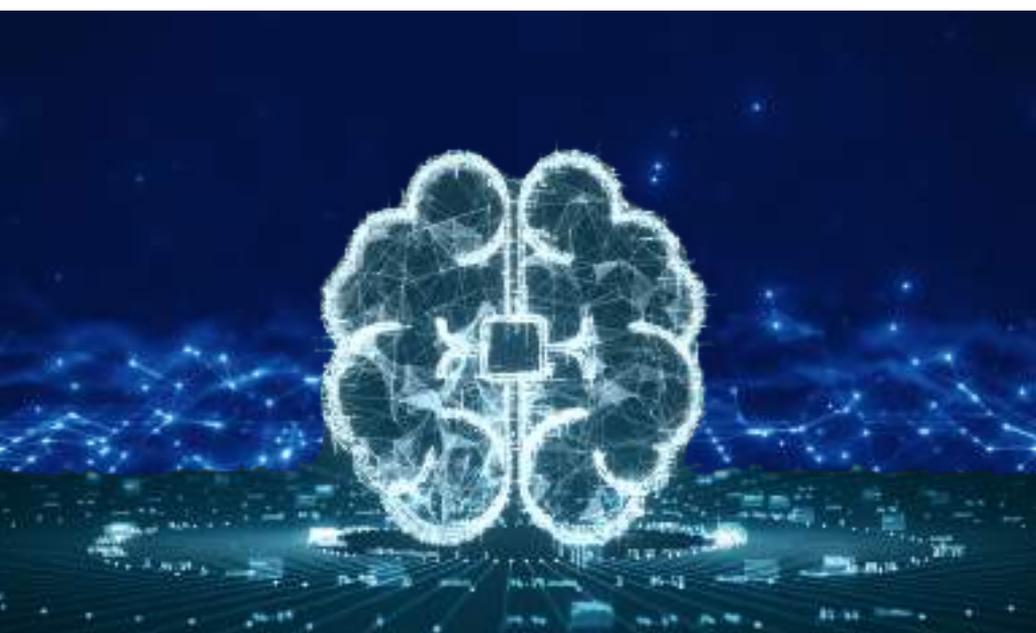
AUMENTAR AS SUAS VENDAS EM NO MÍNIMO 30%

OBJETIVO:

**CAPACITÁ-LO A UTILIZAR AS MELHORES
FERRAMENTAS E TÉCNICAS DO MUNDO
DIGITAL PARA TRANSFORMAR SUAS METAS
EM RESULTADOS**

METODOLOGIA:

**CAPACITAR O ALUNO A UTILIZAR AS
MELHORES FERRAMENTAS E TÉCNICAS DO
MUNDO DIGITAL PARA TRANSFORMAR
SUAS METAS EM RESULTADOS**



MÓDULOS ESPECIAIS

Conteúdo completo, atualizado e prático



ATINJA SUAS METAS

Nesse módulo você descobrirá quais as ferramentas e estratégias para ultrapassar suas metas mensalmente



MÉTODO DE VENDAS

Descubra as melhores metodologias para vender mais, fidelizar clientes, e transformar suas metas em resultados.



TÉCNICAS DE VENDAS

Aprenda as melhores, eficazes e mais recentes técnicas de vendas no mundo digital.



PSICOLOGIA DA VENDA

Saiba tudo sobre a neurovendas e domine os fatores mentais que influenciam na decisão de compra.

MÓDULOS ESPECIAIS

A cada mês dois módulos são liberados



VENDAS DIGITAIS

Saiba como utilizar as principais ferramentas digitais para vender mais e conquistar seus clientes.



VENDAS NO VAREJO

Explore todo o potencial da venda no balcão, com as melhores técnicas de atendimento e vendas no varejo.



VNP

Guia completo sobre vendas internas, televendas, inside sales, SDR (Sales Development Representative) e tudo sobre as vendas não presenciais.



VENDAS PRESENCIAIS

Descubra as mais atuais formas e estratégias para aumentar as vendas externas, porta a porta, visitas e no presencial.

MÓDULOS ESPECIAIS

Maior conteúdo em técnicas de vendas



INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Nesse módulo você descobrirá quais as ferramentas e estratégias para ultrapassar suas metas mensalmente



GESTÃO DE CLIENTES

Nesse módulo você descobrirá quais as ferramentas e estratégias para ultrapassar suas metas mensalmente



FERRAMENTAS

Neste módulo, você explorará ferramentas e estratégias avançadas para superar suas metas mensais, com foco em aplicativos e abordagens inovadoras.



BÔNUS INCRÍVEIS

Você terá nesse curso uma área especial com os bônus e reprises das mentorias mensais.

MENTORIA AO VIVO

12 ENCONTROS ANUAIS

Mensalmente na primeira semana de cada mês você terá uma mentoria* ao vivo com o professor Isaac Martins para avaliação de desempenho, apresentação de técnicas e sessão de tira dúvidas.

Essa é a maior garantia de que você terá resultados!



* Todas as regras e formas de participação estão no seu Ambiente Virtual de Aprendizagem.

INFORMAÇÕES SOBRE O CURSO



- Carga horária: **70 horas**
- Quantidade de aulas: **120 aulas**
- Total de Módulos: **12 módulos**
- Mentorias ao vivo: **12 encontros**
- Tempo de acesso ao curso: **24 meses**

Metodologia

- Cada mês serão liberados **2 módulos** para você assistir.
- Ao final de cada módulo há uma **sessão especial com materiais complementares** (apostila & planilhas), indicações de filmes e livros digitais.
- Ao término de cada módulo, há uma **prova de fixação** de conteúdo.*



Certificação:

- Curso de Extensão em **Formação de Técnicas de Vendas na Era Digital**
- Certificado emitido pela **Universidade Pitágoras Unopar Anhanguera** com a chancela do MEC conforme artigo 44, inciso IV da Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional.
- Emissão do realizada com a comprovação de **75% do conteúdo**.



VALORES E PACOTES

Investimento e Valores:

- Valor da inscrição no curso: R\$ 97,00
- Valor total do curso: R\$ 1.497,00 em **12x de R\$ 149,70**

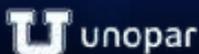
Alunos e Conveniados:

- Valor da inscrição no curso: R\$ 97,00
- Valor especial: R\$ 997,00 em **12x de 99,70**
- Valor a vista via PIX (Desconto de 15%): R\$ 847,45

Pacotes para grupos da mesma empresa:

- Valor da inscrição no curso: ~~R\$ 97,00~~ isento
- **Valor por inscrição para mais de 5 pessoas da mesma empresa: R\$ 749,00 cada**
 - Acima de 10 inscrições: R\$ 597,00 cada

Transforme suas metas em *Resultados!*



PROF. MS. ISAAC MARTINS