



EMERSON PÁDUA
Palestrante



APRESENTAÇÃO

Formado em **MARKETING ESTRATÉGICO DE VAREJO** e **SISTEMA DE GESTÃO DE QUALIDADE ISO-9001**, Emerson Pádua possui vasta experiência em **VENDAS/LIDERANÇA/ATENDIMENTO AO CLIENTE/QUALIDADE E MOTIVAÇÃO**

Empresas que atuou como colaborador:



magazineluiza
vem ser feliz



Riachuelo **R**

PONTO FRIO



/emersonpaduaoficial



ALGUMAS EMPRESAS QUE JÁ CONTRATARAM



TESTEMUNHO

Parabenizo pela apresentação em nossa reunião comercial em SJRP, conteúdo atualizado com uma abordagem de comunicação clara e objetiva, levando a equipe a reflexão e motivação pretendida quando da contratação da palestra.

Manuel Sandes

Gerente Nacional de Vendas Aurora





EMERSON PÁDUA
Palestrante

O MEU FOCO

Ajudo empresas e pessoas a desenvolverem seus negócios e serviços nas seguintes áreas:

COMERCIAL e LIDERANÇA



EMERSON PÁDUA
Palestrante

Através desses formatos como:

CURSOS

CONSULTORIAS

WORKSHOP

TREINAMENTOS

PALESTRAS

PALESTRA

CLIENTE PERCEBIDO É CLIENTE ATENDIDO

O tema levará a equipe para a profunda reflexão da importância da atenção ao cliente percebendo sua necessidade e oferecendo o melhor que a empresa tem a fim de fidelizá-lo desde a chegada a saída.

Não existe
cliente FIEL, você
é quem é FIEL
ao cliente

90 minutos de puro aprendizado para
equipes de atendimento ao cliente.

- Atendimento
- Atenção
- Velocidade
- Percepção
- Sorriso
- Empatia
- Vendas



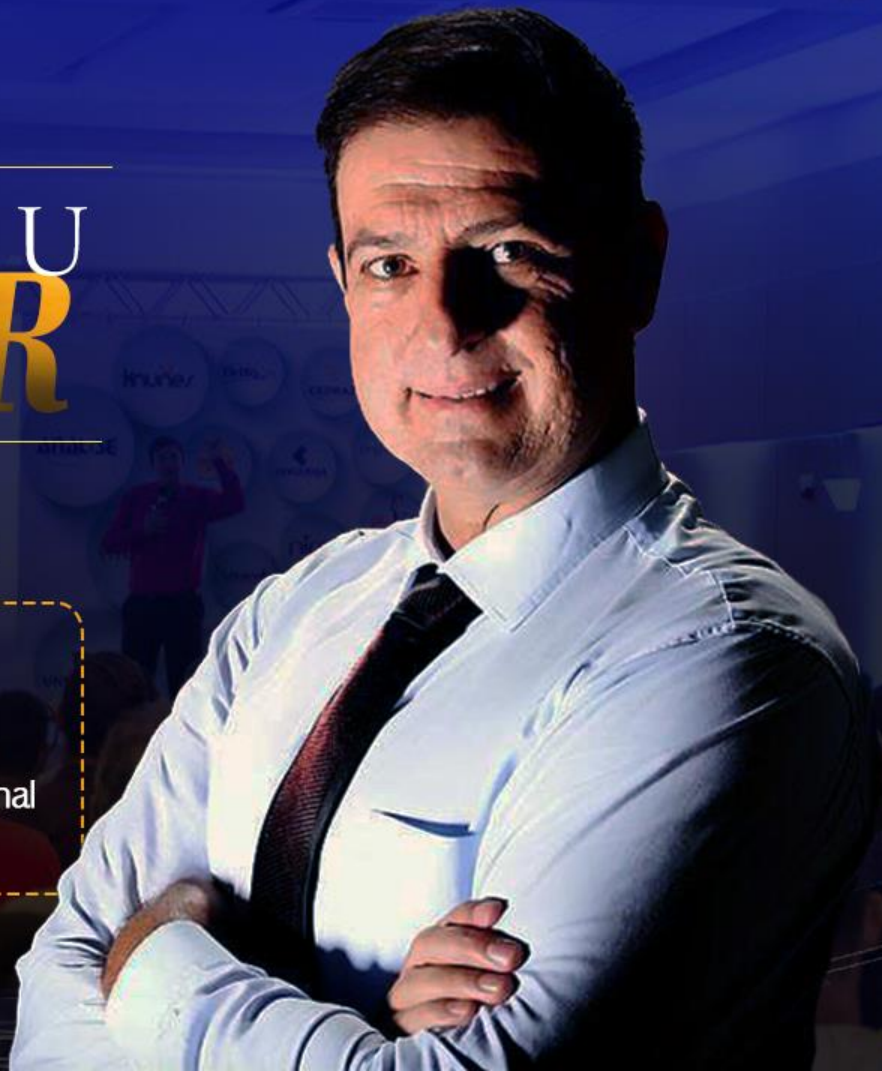
EMERSON PÁDUA
Palestrante

PALESTRA

VOCÊ NASCEU **VENCEDOR**

90 minutos de um evento que tem virado a chave na mente das pessoas.

- Vivendo pelo propósito
- Acreditar primeiro, fazer depois
- Problemas viram experiências
- Confiar nos melos, acreditar no Início e viver o final
- O sorriso abre portas



Propósito
Clientes
Vendas
Auto estima
Automotivação
Sonhos pessoais
Empatia
Relacionamento Interpessoal
Relacionamento com o cliente
Comunicação assertiva
Negociação
Sondagem
Fechamento
Quebra de objeções

TREINAMENTO

VENDAS DE ALTO IMPACTO

Pré venda
Pós venda
Planejamento
Valores
Custos
Oferta x Demanda
Concorrência
Testemunhal
Atenção
Percepção
Velocidade
Atendimento

OBJETIVO

Transformar vendedores em verdadeiros guerreiros em campo

COMO

Utilizando técnicas matadoras de negociações com o programa de VENDAS DE ALTO IMPACTO que tem em sua base a grande experiência do treinador EMERSON PÁDUA que gerenciou equipes em grandes empresas como COCA-COLA, CERVEJARIA CRISTAL e MARTINS ATACADISTA DE UBERLÂNDIA.

INFORMAÇÕES GERAIS

No treinamento será aplicado técnicas embasadas na experiência comercial do treinador que desenvolveu equipes de vendas de alto impacto no cumprimento de metas de alto volume agregado. Sua habilidade fornecerá a equipe pontos importantes que levarão para toda sua vida.

Apesar da carga horária ser de 3 horas o treinador fará com que a equipe não perceba o tempo tornando o dinâmico, atrativo e com grande atenção da equipe.

Ele mistura HUMOR, TÉCNICA E EMOÇÃO num conteúdo prático.



TREINAMENTO AO AR LIVRE

TRABALHO EQUIPE

Neste treinamento a equipe irá aprender:

- Lidar com as situações de conflitos dentro da organização;
- Trabalhar em equipe
- Tomar a iniciativa
- Ser colaborativo
- Focar no que é importante

TÓPICO

- Comunicação
- Relacionamento
- Superação
- Metas
- Iniciativa
- Empatia
- Liderança



CURSO LIDERANÇA

LIDER PRÁTICO

- Como definir o perfil da equipe;
- Como lidar com pessoas negativas;
- Utilizando a técnica 1,2,3 para estabelecer tolerância;
- Como saber que está a favor, indeciso ou contra;
- Como chamar a atenção sem deixar marcas negativas;
- Até quando tudo é sua responsabilidade;
- Como estabelecer confiança

Carga horária: 7h;

Curso Apostila e certificado;

Público alvo: Líderes de qualquer setor
que atuam diretamente com pessoas.



SALÃO LOTADO COM LUCRO CERTO

GESTÃO DE VENDAS E PESSOAS

Neste evento os profissionais da beleza aprenderão a liderar as duas principais áreas de um negócio: **GENTE** e **VENDAS**.

Um treinamento que vale por uma consultoria.

- EMPREENDEDORISMO
- VENDAS
- PESSOAS
- CLIENTES
- RETENÇÃO

Carga horária: 4h;

Certificado;

Público alvo: Cabeleireiro, manicure, pedicure, esteticista, barbeiro e profissionais liberais do setor de cosméticos.





CURSO GARÇOM 6 ESTRELAS

AUMENTE SUAS VENDAS



- O que os clientes esperam encontrar no estabelecimento
- Quais os principais erros cometidos no primeiro contato com o cliente
- Como encantar o cliente no primeiro contato de maneira simples porem correta
- Quando a atenção vale mais que a AÇÃO
- O que afasta e o que atrai clientes
- O que o cliente representa na vida pessoal do garçom e na vida profissional do estabelecimento
- A percepção do garçom em relação a necessidade do cliente
- O conhecimento do garçom em relação ao mix do cardápio
- O que não pode faltar na mesa
- A atenção que vale mais que atendimento
- A velocidade no atendimento
- Atendimento de qualidade
- Falta de conhecimento do cardápio e dos serviços
- Conversas paralelas
- Inversão de pratos e bebidas

Postura profissional
Higiene
Uniforme
Sorriso
Relacionamento
Comunicação
Atenção
Percepção

Carga horária: 6h;

Material de apoio: Apostila e Certificado

Público alvo: Líderes, Maîtres, garçons e equipe de cozinha e recepcionistas





As palestras podem ser personalizadas?

Sim. Tanto as palestras como os cursos, treinamentos e consultorias.

Exemplo:



Livro NÃO ABRA MÃO DO FINAL

Este livro foi feito para você que deseja ardentemente mudar de vida profissional e pessoal. Fé, trabalho, determinação, coragem e um manancial de ânimo inesgotável serão compartilhados através das próximas páginas. O conteúdo aqui exposto vai lhe ajudar a superar obstáculos que talvez neste momento você considere impossível. Por diversas vezes o autor teve que contentar-se com cafezinhos, biscoitos e balinhas consumidos nas salas de espera de potenciais futuros clientes.

Mas ele venceu! E isso agora é passado. Um passado que nesse livro é revelado ao leitor para mostrar, que tudo na vida é possível quando se tem o desejo de vencer e um sonho a realizar. Se algo for realmente importante sempre haverá forças para submeter-se a passar por dificuldades e a correr riscos para atingir a meta traçada.

Nesse livro você encontrará uma lição de vida envolvente e uma rica fonte de inspiração para a superação dos seus desafios. O autor passou por decepções, humilhações, dificuldades. Errou e recomeçou muitas vezes sem nunca abrir mão do final por crer que só recomeçando quantas vezes fossem necessárias é que poderia estar no time dos vencedores. Ele chegou lá, e você, onde deseja estar?

Se sua escolha também for o time dos vencedores, **ABRA ESTE LIVRO**, para não ter que **ABRIR MÃO DO FINAL!**





/emersonpaduaoficial



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



EMERSON PÁDUA
Palestrante

CONTATO



(16) 98154-1563 |  comercial@emersonpadua.com.br