



venda+valor

COMO VENDER VALOR E NÃO PREÇO

O oferta de valor tem ganhado maior relevância no segmento de tecnologia nos últimos anos, visto que está cada vez mais difícil buscar formas de diferenciação de uma operação perante seus principais competidores.

Uma estratégia de diferenciação sustentada apenas no menor preço tem demonstrado considerável fragilidade, visto que não garante a longevidade e a sustentabilidade do negócio. O preço mais baixo é sempre momentâneo, visto que hoje podemos ofertar produtos, serviços e soluções com o menor preço do mercado, mas provavelmente no dia seguinte teremos outra empresa com preços mais agressivos. Portanto, um dos grandes desafios dos profissionais de vendas é a diferenciação de sua oferta através da venda de valor.

Neste cenário, formatamos um programa de capacitação sustentado em uma

metodologia própria que chamamos de Venda+Valor© que possibilita a formação da força de vendas como especialistas na administração da percepção dos clientes finais.

Através da Venda+Valor© você estará apto a identificar as necessidades de seus clientes de forma pró-ativa, ofertando soluções para seus problemas, ou seja, venda necessidades e não mais características técnicas. Em mercados competitivos como o de TI, automação comercial e Telecom, você poderá conhecer como vender valor e não preço.

Acesse agora nosso site e conheça o programa completo do curso ou **solicite uma visita** de nossos consultores para identificar as necessidades de sua empresa e desenvolver um programa de capacitação específico para sua equipe ou seus canais indiretos.

Novo curso de gestão para empreendedores do canal

A gestão de uma empresa que opera como canal oferece grandes desafios, independente do modelo de operação (revendedor, VAR, integrador) ou mesmo de desenvolvedores de sistemas (ISVs) para os mercados de TI, AC (Automação Comercial) e telecom.

Como empreendedores, devemos conhecer como desenvolver o planejamento de nossa empresa com foco na oferta de soluções através da formação de alianças estratégicas com os fabricantes, operadoras de telecom e distribuidores.

Com base nesta necessidade, formatamos um novo curso exclusivo para proprietários e gestores de

revendas. Com encontros semanais às quartas-feiras à noite, poderemos discutir formas de melhorar o processo de gestão de sua empresa, com foco no planejamento, gestão de talentos, vendas, marketing e outros temas fundamentais para a longevidade e sustentabilidade de sua empresa. Através de uma visão ampla de toda a cadeia de vendas e distribuição, saiba como obter os melhores resultados de cada elo com uma oferta de valor aos clientes finais.

Acesse nosso site agora e conheça o programa do curso, bem como para obter mais informações para inscrição e indicação a seus parceiros de negócios, visto que as vagas são limitadas.

Próximos cursos

Conheça as datas de início das turmas de nossos próximos cursos:

- **10/08/09:** Curso de Extensão em Gestão de Canais de Vendas e Distribuição
- **09/09/09:** Venda+Valor©: Como Vender Valor e não Preço
- **17/09/09:** Como Gerenciar seus Parceiros de Negócios
- **07/10/09:** Gestão de uma Revenda, VAR, Integrador e ISV
- **22/10/09:** Planejamento Estratégico para Canais de TI, AC e Telecom



As inscrições podem ser realizadas individualmente nas turmas abertas, bem como para turmas fechadas com seus colaboradores e canais indiretos. **Solicite uma visita** de nossos consultores para que possamos identificar as suas necessidades e a melhor forma de atendê-lo. **Acesse o site** para conhecer outros cursos e soluções disponibilizadas pela Channels' University.

Dica: 8 paradigmas de vendas

Em nosso livro "A Bíblia de Canais" defendemos a quebra de oito paradigmas típicos de venda para sucesso na venda de valor. Um deles se refere ao fato de considerar que o que importa para os clientes é apenas o preço. Busque reverter descontos em outros benefícios. Você já pensou que ao invés de cobrar menos pelo que vende você é muito melhor você oferecer mais pelo mesmo preço? Agregue valor a sua oferta.

