

Venda consultiva em momentos de retração de mercado

O cenário atual não poderia estar mais propício para o foco na venda de valor e não de preço, típico da venda consultiva. Em momentos de retração de mercado e recuperação lenta como estamos vivendo, a venda consultiva figura como ferramenta básica no processo de argumentação e sucesso em vendas. No segmento de tecnologia infelizmente somos condicionados à discursar sobre as incríveis features técnicas dos produtos, mas nos esquecemos que nossos clientes finais compram produtos para usufruir dos benefícios que eles oferecem. Portanto temos o desafio de entender muito bem as aplicações dos produtos no dia a dia de nossos clientes para que possamos sustentar nossa argumentação de vendas no valor que eles proporcionarão a nossos clientes finais. Até porque, o produto



é apenas a "desculpa", visto que o que interessa mesmo são os resultados por ele oferecidos.

Oferecemos cursos de venda consultiva em vários formatos, podendo ser in company ou em turmas abertas. Já treinamos mais de 1 mil alunos em dois anos de desenvolvimento do tema. **Consulte-nos** sobre próximas datas, carga horária e modelos de desenvolvimento. Temos certeza que teremos uma alternativa 100% compatível com a sua demanda!

Empreendedorismo será o tema da próxima edição do Reseller Fórum

No próximo dia 11 de junho terá início mais uma edição do principal evento de canais do Brasil, o Reseller Fórum. Este ano contaremos com inúmeras mudanças, a começar pelo local do evento que agora passa a ser o hotel Iberostar na Bahia. Outra mudança se refere a composição dos congressistas, que agora passará a contar com representantes de todos os elos da cadeia (fabricantes, distribuidores, revendedores, VARs, integradores e ISVs), todos debatendo juntos os temas discutidos no evento, além dos executivos dos fabricantes patrocinadores. O tema que iremos



desenvolver este ano junto aos mais de 120 participantes será o empreendedorismo aplicado à realidade da cadeia de vendas & distribuição. Abordaremos tanto a visão de empreendedorismo por parte do empresariado, quanto iniciativas internas de inovação através do intra-empendedorismo, também conhecido como empreendedorismo corporativo. Não perca este maravilhoso evento! **Acesse agora** o site do evento!

Conheça o portfólio mais completo de cursos do mercado

Através de nossa divisão Channels' University, especializada em cursos, eventos e treinamentos para a cadeia de vendas & distribuição, disponibilizamos o mais completo portfólio de temas para desenvolvimento profissional de seus executivos, como também de seus canais indiretos. Dispomos de títulos como Venda Consultiva, Extensão em Gestão de Canais e outros. **Acesse agora** nosso site e descubra qual o melhor curso para atender seu desafio atual!



Mudanças na composição do Conselho de Canais

O Conselho de Canais, grupo formado por profissionais atuantes na cadeia de vendas & distribuição, ganhou quatro novos conselheiros que irão enriquecer ainda mais os trabalhos desenvolvidos pelo grupo: Arlindo Silva, diretor de distribuição e SMB da 3Com, Alexandre Conde, diretor da distribuidora CDC Brasil, Mauro Capellão, diretor de canais da Enterasys e Silvino Lins, diretor da HP. Conheça o Conselho de Canais e suas publicações **clique aqui!**

Dica: Price Protection

O price protection é uma ferramenta que resguarda estoques dos revendedores e distribuidores quanto a reduções no street price ou PSVCF (Preço Sugerido de Venda para os Clientes Finais) realizados pelo fabricante. Saiba mais sobre este assunto em nosso livro.

