

NOARA
POZZER

Palestra
mm7

NOARA POZZER

Noara Pozzer se dedica há quase 20 anos a melhorar os resultados em vendas e comportamento em empresas através da liderança. Atuou em empresas de SAAS. Palestrante e Consultora Internacional desde 2014, com mais 600 marcas, mais de 4 mil alunos e trabalhos em 4 países. Treinadora de líderes e equipes de alta performance e desenvolvedora do Método Atendimento VIP e Líder de Resultado. Já gerenciou equipes de Inside Sales e Marketing e atualmente é consultora, estrategista e professora de MBA com foco em inovação, estratégia e cuidado com pessoas. Noara é graduada em EF, pós-graduada em Administração e Marketing, MBA em Marketing e Business Strategy & International Marketing, na University of La Verne - Califórnia/EUA. É autora

do livro "Insights sobre Atendimento, Marketing e Vendas".
Alguns eventos nos quais palestrou e clientes:



Condução da Palestra

A abordagem deste encontro é centrada na andragogia, aplicada ao aprimoramento das técnicas de vendas e motivação.

Os participantes irão reconhecer a importância de suas habilidades não apenas nos aspectos técnicos, mas também na capacidade de compreender e atender às necessidades dos clientes.

O objetivo é fomentar um mindset de excelência em vendas, incentivando o desenvolvimento contínuo de técnicas e estratégias, além de fortalecer a capacidade de influenciar positivamente a equipe e os resultados.

Quaisquer tema que se relacionam com: ATENDIMENTO, MARKETING, VENDAS E LIDERANÇA podem ser abordados.

Alguns temas que podem ser abordados na palestra

O Poder da Mentalidade Vencedora: Como a Motivação Transforma Vendas

Aborda a importância de uma mentalidade positiva e resiliente, destacando como a motivação é um fator decisivo para alcançar grandes conquistas em vendas.

De Metas a Conquistas: O Papel da Motivação no Sucesso em Vendas

Enfatiza a ligação entre a motivação e o atingimento de metas, mostrando como a motivação pode ser o principal motor para converter metas em conquistas tangíveis.

Motivação 360º: Como Inspirar a Si Mesmo e a Sua Equipe de Vendas

Esse tema traz uma abordagem completa sobre como manter a automotivação e também como inspirar e motivar toda a equipe de vendas para resultados coletivos.

Motivação e Performance: O Que Separa os Melhores Vendedores dos Demais

Foca em como a motivação pessoal pode ser o fator que diferencia os vendedores de alto desempenho daqueles que ficam na média.

Alguns temas que podem ser abordados na palestra

Fundamentos das Técnicas de Vendas Compreendendo o Cliente Comunicação Eficaz em Vendas
Gestão do Funil de Vendas Técnicas de Fechamento de Vendas Pós-Venda e Fidelização de Clientes
Adaptação e Inovação em Vendas Desenvolvimento Pessoal e Motivação da Equipe de Vendas
Análise de Desempenho e Melhoria Contínua Ética e Responsabilidade em Vendas

Conceitos gerais em VENDAS abordados na palestra

NEGÓCIO

Financeiramente
próspero, com a
estratégia e processos
táticos e operacionais
alinhados

EQUIPE

Equipe comprometida,
valorizada, motivada e
alinhada com o
propósito

CLIENTE

Cliente satisfeito e
embaixador

Colaboradores

A alma da empresa, vamos entender as principais alavancas de resultados de cada pessoa da equipe, tanto dos líderes, como a aplicação das ferramentas com seus liderados. O grande foco é entender de forma sistêmica o papel de cada pessoa na empresa, como superar momentos de incertezas, oferecer feedbacks, agir com parceria e com foco no compromisso firmado com cada pessoa do time.

Empresa

A empresa precisa ser saudável, lucrativa e com foco em crescimento, vamos abordar a importância de entender que a empresa é formada por pessoas e que além desse cuidado, o lucro é importante no crescimento de todos e como ter influência, significado e autonomia, tanto das lideranças como promover o compromisso com esse resultado da equipe.



ALGUMAS PALESTRAS

NOARA
POZZER



RD SUMMIT

<https://rdsummit.com.br/>

Atualmente é o maior evento de marketing digital e vendas da América Latina e é uma excelente oportunidade para os profissionais de marketing e vendas descobrirem novas estratégias para as suas empresas, este ano participei como Painel HANDS ON MARKETING E VENDAS: PERFORMANCE DE CAUSAR INVEJA. Neste painel tive a oportunidade de falar sobre a minha experiência em mais de 100 projetos e como consegue aumentar a PERFORMANCE de vendas.

Today is the largest digital marketing and sales event in Latin America and is an excellent opportunity for marketers and sales professionals to discover new strategies for their companies. This year I participated as Panel HANDS ON MARKETING AND SALES: PERFORMANCE OF CAUSING JEAL. In this panel I had the opportunity to talk about my experience in more than 100 projects and how it can increase the PERFORMANCE of sales.



ARNOLD SPORTS SHOW

<https://arnoldsouthamerica.com.br/>

O Arnold Sports Show atualmente é o considerado o maior evento multi esportivo da américa do sul, considerado o evento mais completo do setor, destinado tanto aos profissionais como ao público em geral e atrai milhares de visitantes interessados em conhecer os melhores produtos de suplementação, alimentação saudável para atletas e praticantes de atividade física, além de moda fitness, equipamentos, acessórios fitness e de lutas, além de profissionais e proprietários de academias.

The Arnold Sports Show is currently considered the largest multi-sport event in South America, considered the most complete event in the industry, aimed at both professionals and the general public. It attracts thousands of visitors interested in knowing the best supplement, food and nutrition products, healthy for athletes and physical activity practitioners, as well as fitness, equipment, fitness and wrestling accessories, as well as professionals and gym owners. In 2019 I had the opportunity to speak at this event and bring to the public an insight into how the fitness market cares about its customers.



IHRSA FITNESS BRASIL

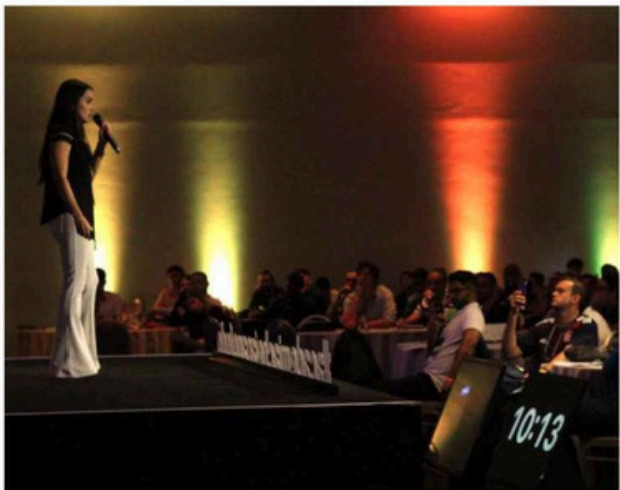
<https://fitnessbrasil.com.br/ihrsa-2019>

SPEAKER 2019 - 2024

O maior evento do fitness, esporte, saúde e bem-estar da América Latina está de volta em sua 24ª edição!

Além da exposição de grandes marcas do setor, acontecem congressos e diversas programações, onde se discutem as últimas tendências em gestão, marketing, técnicos e outros aspectos relevantes para o bom funcionamento do mercado fitness e bem-estar. Este evento é destinado aos proprietários, gerentes, coordenadores e de academias, spas, clubes e hotéis, além de investidores, empresários e fabricantes de produtos, equipamentos esportivos e profissionais de educação física e nutrição em geral. Participo de diversas edições com temas relacionados às áreas de atendimento, marketing, vendas e liderança.

IHRSA FITNESS BRAZIL in 2019 celebrated 20 years of history and I had the opportunity to be present and follow the growth of this event in almost all editions, but it was in 2017 that everything changed and I had the opportunity to participate as a speaker and since So I've been sharing high value-added content as an official speaker, I've already talked about “How to use mental triggers in the sales tour”, “Essential Indicators” and “Profitable Service”.



FÓRUM DE GESTÃO COMERCIAL LIVE UNIVERSITY

<https://ibramerc.liveuniversity.com/forum-gestao-comercial/>

O Fórum de Gestão Comercial é uma iniciativa da Live University, e todo ano procuram apresentar um programa voltado para o desenvolvimento profissional dos participantes, com foco em apresentar novas ferramentas e estratégias necessárias para desenvolver um negociação de sucesso além de estratégias de vendas, indispensáveis para gerar resultados em suas empresas. Este ano tive o prazer de participar desse evento e poder levar uma visão estratégica do mercado fitness.

The Business Management Forum is an initiative of Live University, and every year seeks to present a program aimed at the professional development of participants, focusing on presenting new tools and strategies needed to develop a successful negotiation in addition to sales strategies, indispensable for generate results in your companies. This year I had the pleasure of attending this event and being able to take a strategic view of the fitness market.



SÃO PAULO TECH WEEK

<https://www.saopaulotechweek.com/>

A São Paulo Tech Week é um dos maiores festivais de inovação do mundo e tem como objetivo posicionar São Paulo como maior hub de inovação da América Latina. Desde 2015 a cidade é presenteada com iniciativas e eventos que atraem e conectam milhares de talentos, empreendedores e investidores, promovendo oportunidades de negócios na cidade para empresários e investidores internacionais, esse ano fui convidada para falar sobre “COMUNIDADES COMO MEIO DE ENSINO PARA AS PROFISSÕES DO FUTURO”

São Paulo Tech Week is one of the largest innovation festivals in the world and aims to position São Paulo as the largest innovation hub in Latin America. Since 2015, the city has been presented with initiatives and events that attract and connect thousands of talents, entrepreneurs and investors, promoting business opportunities in the city for international entrepreneurs and investors. This year I was invited to talk about “COMMUNITIES AS A MEDIA FOR PROFESSIONS. FROM THE FUTURE ”

Mais Pontes, Menos Muros:

Comunidades como meio de ensino para as profissões do futuro

Moderação:



Giovanni Lucas

Growth Hacker

Zip Innovation



Jana Ramos

CEO

Growth Lovers

Speakers:



Daiane Almeida

Gestora de Aceleração



Noara Pozzer

Head de Vendas e Inbound



Gabriella Fraga

Product Manager



Board Member Mulheres de Produto



Raphaela Cunha

HRBP e Head de Impacto Social



Zip Innovation



Cintya Rasa

Community Manager e Curadora de Diversidade



Distrito

Inscrições:

bit.ly/sptwgrowth3 ou
www.saopaulotechweek.com

100% da renda arrecadada
será doada para um projeto social

Sucesso para nós!

mm7

Fale com nosso time:

☎ (11) 97075-2171

Entre em contato:

✉ maira@mm7palestras.com.br