

TOMANiN!

PALESTRAS E TREINAMENTOS COM
RESULTADOS

PORTFÓLIO DE PALESTRAS





MEU FOCO:

CADA EMPRESA É ÚNICA,
CADA EVENTO É ÚNICO POR
ISSO, CADA PALESTRA TEM
QUE SER ÚNICA.

“
Primeiro
entenda, depois
atenda.”

Claudio Tomanini

PORQUE CONTRATAR PROF. TOMANINI

Com vasta experiência e conhecimento em treinamento, liderança e desenvolvimento pessoal, Claudio Tomanini oferece uma abordagem única e eficaz para capacitar sua equipe e impulsionar os resultados. Aqui estão algumas razões pelas quais você deve considerar contratá-lo:

1. **Experiência Comprovada:** Claudio Tomanini possui uma trajetória sólida e reconhecida em treinamento e desenvolvimento. Com anos de experiência em liderança e coaching, ele tem o conhecimento prático necessário para inspirar e orientar equipes a alcançar seus objetivos.
2. **Conteúdo Personalizado:** Cada organização é única, e Claudio Tomanini entende a importância de adaptar seus treinamentos para atender às necessidades específicas da sua equipe. Ele trabalha de perto com você para desenvolver conteúdo personalizado que aborda desafios e oportunidades específicos do seu setor e da sua empresa.
3. **Abordagem Interativa e Engajadora:** Os treinamentos conduzidos por Claudio Tomanini não são apenas palestras, mas experiências interativas e envolventes. Ele utiliza métodos práticos, exercícios em grupo e discussões para criar um ambiente de aprendizado dinâmico que mantém a equipe engajada e participativa.

4. **Desenvolvimento de Habilidades Essenciais:** Claudio Tomanini foca no desenvolvimento de habilidades práticas que são cruciais para o sucesso individual e coletivo. Seja liderança eficaz, comunicação assertiva, resolução de conflitos ou trabalho em equipe, seus treinamentos têm como objetivo equipar os participantes com as ferramentas necessárias para enfrentar os desafios do ambiente de trabalho.

5. **Motivação e Inspiração:** Além de fornecer habilidades práticas, Claudio Tomanini tem a capacidade de motivar e inspirar equipes. Suas palestras inspiradoras não apenas fornecem conhecimento, mas também impulsionam a motivação intrínseca da equipe para alcançar metas mais altas e superar obstáculos.

6. **Resultados Mensuráveis:** Os treinamentos de Claudio Tomanini são projetados para gerar resultados mensuráveis. Ele trabalha em conjunto com a equipe para definir metas claras e tangíveis antes do treinamento, e depois avalia o progresso para garantir que os objetivos sejam alcançados.

7. **Feedback Positivo:** A reputação de Claudio Tomanini é construída em torno de feedback positivo de empresas e equipes que já experimentaram seus treinamentos. Sua abordagem dinâmica, conhecimento profundo e habilidades de comunicação eficazes deixam uma impressão duradoura em todos os participantes.



Claudio Tomanini é um renomado executivo de marketing e vendas, com mais de 38 anos de atuação em grandes empresas. Ele é conhecido por sua expertise em liderança, motivação, planejamento e gestão de marketing e vendas.

Além disso, é um destacado professor, com mais de 28 anos de experiência lecionando em instituições como ESPM, IBMEC, Fundação

Dom Cabral e FGV, onde é professor do MBA em Gestão Estratégica de Negócios, Vendas, Gestão Empresarial e Marketing para Organizações de Saúde.

Com pós-graduação em Marketing e Comunicação Dirigida pela ESPM e curso de extensão pela Wharton School, Claudio Tomanini é também mestrando em Business Administration in NeuroMarketing pela Florida Christian University.

Ao longo de sua carreira, ocupou cargos de diretoria e membro do conselho em grandes companhias e foi premiado diversas vezes por superação de objetivos e alta performance em vendas.

Autor de cinco livros e já publicou centenas de artigos sobre marketing e vendas. Como palestrante, já compartilhou seu conhecimento com mais de 1.000.000 pessoas e lecionou para mais de 30.000 alunos.

Como consultor de marketing e gestão de vendas, atendeu grandes empresas como Cargill, Bradesco, Samsung, Fenabreve, Bayer, Citroën, Valle, Mangels, MSD, Sulamérica e SEBRAE, entre outras.

Com toda sua expertise, conduziu mais de mil profissionais, entre gestores e vendedores, em cursos de Gestão de Negócios e Atendimento no Disney Institute, em Orlando.

GESTÃO 5.0

Caminhos para a Alta performance

Gestão 5.0 não se limita apenas a fornecer produtos ou serviços aos clientes, mas envolve o fornecimento de soluções personalizadas e inovadoras que atendam às necessidades específicas dos clientes e os ajudem a atingir seus objetivos. Isso envolve a compreensão profunda dos clientes, suas necessidades e seus desejos, bem como o uso de tecnologia avançada para personalizar a abordagem de vendas para cada cliente.

Os vendedores na gestão 5.0 atuam como consultores inovadores, que estão sempre em busca de novas soluções para ajudar os clientes a resolver seus problemas e atingir seus objetivos. Eles usam tecnologias avançadas para se conectar com os clientes de forma mais eficiente e fornecer soluções personalizadas que atendam às suas necessidades.

Além disso, na gestão 5.0, as vendas são integradas com outras áreas do negócio, como marketing, produção e logística, para garantir que todas as partes do processo estejam alinhadas e trabalhem juntas para atender às necessidades dos clientes de forma eficiente.

CONTEÚDO

- Inovar não é inventar.
- Tecnohumano.
- Qual a sua contribuição para o crescimento da empresa ?
- Ordem x Caos – Desenvolvendo nossas competências.
- O lado bom do Stress.
- **Os três tipos de profissionais**
- Qual sua trava , seu gargalo ?
- Primeiro Entenda, depois atenda (aprenda a escutar).
- Verdades absolutas são relativas.
- Decisões rápidas e certas precisa de pensamento, preparo e planejamento.
- Não foque no problema, foque na solução.
- Faça resultados.

Novos mercados, novas competências

Sejamos francos, está cada vez mais difícil fazer negócio a preço justo, sem sacrificar as margens, não é mesmo?

Pois é, o mundo mudou e os clientes também mudaram a forma de comprar. Isso sem mencionar que o volume de novos concorrentes sobe em uma velocidade maior que a de novos clientes. É preciso mudar “para ontem” a forma como entendemos e nos portamos neste mercado, para podermos acompanhar essa evolução. É preciso compreender urgentemente que temos que unir duas capacidades básicas: a capacidade de pensar estrategicamente a partir de um profundo conhecimento do cliente e do mercado, e a capacidade de implementar as ferramentas que possuímos e fazer o melhor uso possível delas, do contrário, sua empresa ficará fora do mercado em pouco tempo.

CONTEÚDO

- Metas empresariais sempre aumentam.
- Nova dinâmica do ambiente corporativo.
- O perfil do novo profissional.
- Você escolheu esta profissão, então seja o melhor no que faz.
- Quedas dos mitos empresariais.
- Novo Mercado, Nova Visão.
- Motivação: Qual é a sua ?
- A era do relacionamento.
- Porque as mulheres vendem mais ?

Venda + Valor

A concorrência está mais feroz do que nunca e este é um caminho sem volta já que novos concorrentes surgem em uma proporção maior que a de novos clientes. Com isso, surge a demanda de que a força de vendas conquiste os **resultados propostos frente a tantos desafios potencializando seus rendimentos não calcado apenas em volume de vendas, mas em margens mais altas.**

Neste cenário acirrado por preço, como vender valor e sair desse oceano vermelho sendo que os clientes pedem descontos, prazos maiores para pagamentos e todo tipo de barganha a cada proposta? O caro não existe, o que existe é uma percepção de caro que está na mente do cliente. Todo vendedor diz que preço é o maior obstáculo para aumentar suas vendas, mas se todo mundo tiver preço bom, de que serviria o **profissional de vendas**? Nesta palestra o prof. Tomanini demonstra na prática que clientes compram o seu produto / serviço, porque visam usufruir de um valor que não teriam sem ele. As pessoas não compram produtos e serviços – elas compram os resultados que seu produto / serviço trará.

CONTEÚDO

- Tendências e seus impactos no mercado e área comercial.
- Os mitos empresariais.
- Equação de Valor.
- A confiança no vendedor.
- Como aumentar a percepção de valor do cliente.
- Como transformar clientes em fãs.
- Melhore seu atendimento.

Pense fora da caixa

“Pensar Fora da Caixa” é tentar obter uma perspectiva diferente das ideias e ações que temos todos os dias. Estamos em um mundo de acelerada rotatividade de conhecimento e dinamismo da informação. Temos que estar abertos para **o novo e ficar cada vez mais admirados com o que não conhecemos. As empresas precisam fazer a Roda da inovação** e da criatividade girar constantemente. Sair da caixa é um exercício que devemos praticar diariamente.

Quando estamos do outro lado do balcão, ficamos encantados com a empresa que nos oferece algo mais. Mas, quando voltamos aos nossos escritórios, nos apegamos à velha crença de que “o consumidor não quer novidades, se satisfaz com o atendimento padrão”. Tudo isso nos prova que o grande concorrente não está lá fora, no mercado – o maior rival da empresa é ela mesma.

Cláudio nos mostra nesta palestra que o mercado mudou, e é crescente a busca por profissionais aptos a incorporarem a criatividade ao mundo corporativo para conseguirem, com arrojo, entender e driblar as contingencialidades nos negócios.

Nesta palestra o prof. Tomanini prova como isso não é tão difícil. Basta ter foco, ter uma forma de pensar diferente dos nossos concorrentes. Mesmo porque, adoramos o novo, mas temos medo quando colocamos o pé dentro da empresa, na hora de elaborar a estratégia. mas o novo faz parte deste novo mercado e requer que saiamos do caos, do conceito de mercado difícil e encontrar brechas que pensamos ser problemas, mas são grandes oportunidades.

CONTEÚDO

- Olhe fora do seu ambiente.
- Como Reprogramar a Sua Mente Para o Sucesso.
- Busque soluções.
- Mindset Fixo x Mindset Progressivo.
- Como Mudar meu Mindset ?
- Conheça outras áreas e outras culturas.
- Entenda o seu mercado e sua dinâmica.
- Faça mais e melhor com o que tem.

Crise, e daí?

Cláudio Tomanini, um dos maiores especialistas do Brasil, traz uma palestra inovadora com uma radical abordagem sobre a crise. Ele leva os participantes a repensar toda sua forma de planejamento e instiga cada um a superar as barreiras do mercado e alcançar o sucesso mesmo neste ambiente recessivo.

Questionador, na Palestra de Vendas Motivacional Crise, e Daí? Tomanini contraria as previsões dos economistas e mostra que é possível sim achar as oportunidades em meio à crise.

Como gerar resultados quando ninguém está comprando seu produto ou serviço? Está é a grande questão deste momento. As vendas caíram em todos os setores e as empresas estão sem saber o que fazer para continuar a vender e a crescer neste cenário de crise. Veja bem, cenários de crise como o que estamos vivendo podem ser até paralisantes se não estivermos preparados.

Enquanto muitos não vislumbram outra opção, os verdadeiros profissionais compreendem que a única maneira de lidar com a adversidade é enfrentá-la.

Esta palestra é altamente interativa. busca a interação com todos os presentes, conduzindo-os a um ambiente altamente motivacional. Uma visão pragmática para as novas necessidades do mercado e para o desenvolvimento das competências que podem representar a vantagem competitiva do novo profissional.

CONTEÚDO

- Como se preparar para a mudança.
- Como aproveitar o ambiente competitivo atual. Como fazer mais e melhor com o que tem.

Primeiro entenda, depois atenda

Muitos, muitos são os problemas decorrentes da dificuldade do atendente enxergar o que o cliente tenta comunicar, e quase sempre o defeito está no atendente. Entender o ponto de vista do cliente, compreender sua visão e venda, por isso é muito importante para a empresa treinar a capacidade da sua equipe de compreensão da personalidade dos clientes e de como interpretar as palavras que ouvem e comunicam.

Esta palestra de vendas primeiro entenda, depois atendas sintetiza a diferença entre atender, vender e gerir um relacionamento com o cliente. Seu conteúdo valoriza a teoria e a prática da realidade de mercado, onde o Relacionamento é a palavra chave para o sucesso de uma empresa.

CONTEÚDO

- A era do relacionamento.
- Entenda, depois atenda.
- Praticando a venda consultiva.
- “Era da Interatividade”, ou “Era do Gerenciamento de Atendimento a Clientes” ?
- A importância do trabalho em equipe.
- O mercado mudou, e você ?
- O novo consumidor.
- Competencias para competir.

Vendas de alto impacto

Para se obter vendas de alto impacto, a empresa precisa desenvolver estratégias que melhorem o nível de organização e produtividade de sua equipe, pois isto leva a resultados positivos tanto para a carreira quanto para empresa e os clientes.

Esta palestra apresenta um estudo de hábitos e necessidades do novo consumidor e as competências que é preciso ter para enfrentar esse novo mercado. Apresenta técnicas que permitem diagnosticar as verdadeiras necessidades do mercado e assim trazer para a empresa soluções estruturadas para melhorar os resultados comerciais.

Além disso, visa desenvolver autoconfiança, competência estratégica, habilidades organizacionais e técnicas. Com uma linguagem altamente motivacional que os capacitará a tomar consciência do perfil do consumidor dos novos tempos, para posicionarem como verdadeiros Gestores de Negócios.

CONTEÚDO

- O que devemos fazer para obter o controle de nossas carreiras e como trabalhar nossas
- marcas pessoais ?
- Pensando nossas marcas como as empresas vencedoras pensam.
- Nos enxergando como produtos que precisam ser vendidos.
- A importância do autoconhecimento e dos objetivos no planejamento de marca.
- A importância da estratégia para alcançar os objetivos.
- A importância do posicionamento correto – ser diferente.
- Criando profissionais diferentes e com valor.

Mindset de alta performance

Você já se perguntou porque alguns têm tanto sucesso enquanto outros conseguem resultados medianos várias vezes ao longo de sua carreira?

No cenário atual, muitos profissionais se encontram frustrados com seus resultados. Isso sem mencionar os profissionais de vendas que só conseguem vender com desconto, pois a concorrência não os deixa fazer de outra forma.

A ideia de obtermos sucesso por meio do nosso mindset vem de uma filosofia desenvolvida pela psicóloga Carol S. Dweck, que atualmente é reconhecida internacionalmente pelos seus esforços nesta área do conhecimento. A estudiosa e professora de psicologia da Universidade de Stanford nos Estados Unidos, explica que nosso mindset mostra o nosso modo otimista ou pessimista de enxergar diversas situações da vida e de como se portar diante delas. Após pesquisar durante muitas décadas, a especialista que é referência no assunto, chegou à conclusão de que existem dois tipos de mentalidades distintas: a fixa e a progressiva.

O que poucos compreendem é que a chave para mudar tudo isso está no “mindset PROGRESSIVO”, ou seja, na forma como você compreende sua realidade. Hoje, você precisa inovar, renovar, transformar, ter atitude e compreender que juntos, somos mais fortes!

Por quanto tempo mais você vai adiar seu sucesso em vendas?

CONTEÚDO

- Mude seu mindset.
- Mindset Fixo x progressivo.
- Use o planejamento estratégico para seu negócio e sua carreira.
- Novas competências que o mercado exige de todo profissional.
- Venda com inteligência sob várias formas.
- Comunicação e criatividade na situação de vendas.
- Mindset de Alta Performance.

Competência para competir

O milênio que se inicia caracteriza-se, sem dúvida alguma, por seu próprio conjunto de eventos e estilos específicos. Isto, claro, afeta e altera o ambiente de mercado, que se torna mais sofisticado e complexo. O consumidor do novo milênio é bem informado, inteligente e decidido a fazer a escolha certa. Essa mudança no nível de conscientização e exigência representa um excitante desafio para o profissional dos novos tempos. Entretanto, traz consigo incerteza e insegurança.

Já é pouco provável que o prestador de serviços depare-se com um usuário em potencial facilmente influenciável. Está cada vez mais difícil entender as preferências deste cliente. Pesquisas são feitas, dados são analisados, enfim uma série de alternativas e propostas são implementadas com o único objetivo de tentar entender o cliente e fidelizá-lo. Entretanto, as atitudes de outrora já não são mais tão eficazes.

É necessário sair da condição de vendas de atacado para ser um verdadeiro gerente de negócios e ser percebido pelos seus clientes como facilitador e gerenciador do sucesso deles. Para lidar com esse novo usuário, o profissional precisa estar apto a tomar decisões e ter a consciência de sua contribuição para o negócio da corporação como um todo. Precisa, mais do que cumprir e superar metas, saber planejar o seu negócio e superar a si mesmo. Precisa estar pronto para enfrentar os problemas do cliente como se fossem seus. Precisa estar em um ambiente de constante aprendizado e atualização.

A palestra Competência para Competir conduzirá os participantes a um ambiente altamente motivacional que os capacitará a tomar consciência dessas novas necessidades e posicionarem-se como Gestores Consultivos de Negócios.

“O sucesso costuma aparecer para aqueles que estão muito ocupados para procurá-lo”

Henry David Thoreau

Palestras personalizadas - On demand

COMO FUNCIONA

Em reunião com o prof. Tomanini, o contratante poderá demandar a criação de conteúdo específico ou combinar diversos temas em uma única palestra.

Temas sugeridos: Mindset, Gestão de Vendas, Tendências e futuro das vendas, Indústria 4.0, Atendimento ao Cliente, Marketing, Marketing para a Área da Saúde, Multicanal e Varejo, Liderança, Motivação, Marketing Pessoal, Adaptação, Planejamento, entre outros. Baseado em um checklist amplo, identificaremos, em conjunto, quais os principais pontos que devem ser abordados/trabalhados com a equipe. Avaliaremos os pontos fortes e pontos de melhoria que se pretende com este evento. Buscando um alinhamento entre as estratégias da empresa e os resultados que se espera obter.

Conhecer o perfil do mercado que a empresa atua, seus valores e cultura para elaborar um produto totalmente compatível as suas expectativas.

A QUEM SE DESTINA

Diretores, Executivos, Gerentes, Supervisores, Coordenadores, Vendedores, Empreendedores, Lojistas e demais áreas que visam empreender mais sobre o tema.

NOSSO OBJETIVO COM ESTE TRABALHO

Provocar, Impactar, transformar, causar introspecção e levar os participantes para patamares superiores, tornando-os mais preparados, estimulados e engajados em suas atividades, alavancando seu sucesso próprio e o da empresa.

CADA EMPRESA É ÚNICA, CADA EVENTO É ÚNICO POR ISSO,
CADA PALESTRA TEM QUE SER ÚNICA.

**ELEVE SUA GESTÃO
PROFISSIONAL E OBT
AS FERRAMENTAS!**

Neste livro você compreenderá
insistiu na melhoria dos seus
rua, que não para de evoluir.
Em seus mais de 40 anos de
vendas são um processo e a
vendas e erro, mas sua res-
A área de vendas também é
e clientes, de um diagnóstico
plano de ação de aprendizado
definido, de vários pontos
performar para ir de um
com resiliabilidade.

Nas vendas não aprende
com erros, e sim com os
processos e estratégias. A
performance de um time, a
vendas e não de um único
resultados e não "uma ou
crisis de modo. Se o
profissional, demonstrar
high touch e que o foco é
ser a de cobrar mais
seus clientes. Muitas são
opções, precisamos aten-
desenvolvimento de com-
vendas e a lucratividade.

CLAUDIO TOMANINI

**GESTÃO DE
VENDAS
5.0**

**CAMINHOS PARA A
ALTA PERFORMANCE**

figurati

“

**Uns sonham com o
sucesso, nós acordamos
cedo e trabalhamos duro
para consegui-lo.**

Abílio Diniz

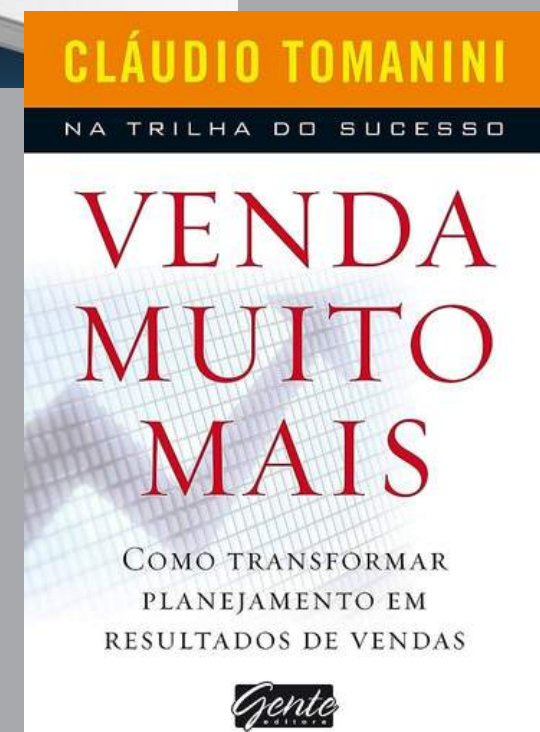
”

2. Revolução

Revolução pode se dar na forma de vir de dentro
de modas, ressurcimentos, reves, reinvenções. Como mude-
a cultura, o ideal é encontrar o modelo de gestão que me-
adaptação do seu negócio e que gere os resultados desejados.
modos de gestão existentes, o mais importante é você en-
que seja, uma visão panorâmica e profunda de toda a empre-
cadeia de negócios de vendas para, então, desenvolver o novo
Quando você vive o novo “revolução”, quais os pontos
que lhe vêm à mente? Qual é o sentimento estabelecido no
essa crise temos rapidamente? Por um lado, revolução significa
uma nova ordem, é o sinal de uma transformação profunda, po-
tencialmente vivendo determinado período, podemos interpretar isso
Felo menos por enquanto.

E são esses momentos de revolução que aparecem em gestão de
molas de sucesso, tentando cogitar você, dizendo que as mudanças se-
afetando se quisermos e deixarmos que as coisas fortes sobrevivam. Mo-
ra, enquanto estivermos vivos, afeta a todos.

CLÁUDIO





Fale com nosso time:



(11) 97075-2171



contrate@mm7palestras.com.br



www.mm7palestras.com.br