

RICARDO VERÍSSIMO · CONTEÚDO PERSONALIZADO

Palestras e treinamentos de vendas para o agronegócio

Conteúdo comercial para equipes que precisam unir conhecimento técnico, confiança e capacidade de gerar valor para o produtor.



Ricardo Veríssimo durante palestra de Vendas Avançadas para profissionais de cooperativas de crédito ligadas ao Sicoob Central Rondon, em Cuiabá (MT).

Público indicado

Cooperativas, distribuidores, revendas, representantes e equipes comerciais do agronegócio.

Quando contratar

- Convenções de vendas, encontros de cooperados, feiras, dias de campo, kickoffs, reuniões de representantes, workshops e treinamentos in company.

Conteúdo e objetivos

- Venda consultiva e diagnóstico das necessidades do produtor.
- Como transformar características técnicas em benefícios comerciais.
- Relacionamento, confiança e gestão de carteira.
- Negociação de alto valor e redução da disputa apenas por preço.
- Prospecção, follow-up, objeções e fechamento.
- Tecnologia e Inteligência Artificial para produtividade comercial.

Preparação e personalização

Antes da entrega, são analisados o portfólio, perfil dos clientes, região, sazonalidade, processo de vendas, concorrência e dificuldades do time. O conteúdo nasce desse contexto.

Formato, duração e investimento

Palestra, workshop ou treinamento conforme o objetivo e o escopo contratado.

Duração, estrutura, espaço para perguntas, investimento e logística são definidos na proposta. Materiais e atividades posteriores têm escopo próprio, quando contratados.

Consultar agenda e solicitar proposta

WhatsApp: (21) 96600-0764
ricoverissimo@gmail.com

Conheça esta palestra no site

Ver conteúdo e detalhes completos →
ricardoverissimo.com.br