

CRECI-AL PROMOVE

CURSO DE ORATÓRIA PROFISSIONAL PARA CORRETORES DE IMÓVEIS

“COMO ARGUMENTAR E VENDER MAIS”

NESTE CURSO, TODOS OS CORRETORES SERÃO CONVIDADOS A FAZER UMA APRESENTAÇÃO DIANTE DO PÚBLICO E SERÃO ORIENTADOS PELO INSTRUTOR.

Agende a sua presença e venha aprender a combater os seus medos e corrigir as suas falhas ao falar em público ou argumentar com o cliente. O instrutor será o Profº José Carlos Silva, assistido por quase 300 mil pessoas, palestrante de vários CONCINNEs. Ele tem Mestrado Profissional, é Professor de Marketing com Especialização em Vendas nos Estados Unidos e já publicou 10 livros.



Alguns Temas Deste Curso

- Aprenda a argumentar com palavras que despertem a emoção no cliente.
- Os clientes detestam os corretores que conseguem transformar o ato de vendas em um momento de desencanto. Seus argumentos não têm vida. Não seja um corretor sem alma.
- Evite argumentar com palavras difíceis, pesadas, enfadonhas e maçantes. Imagine-se um cliente diante de um corretor chato.
- Como lidar com o frio na barriga quando você começa a argumentar?
- Dimensões da argumentação: Emocional, corporal, vocal e intelectual.
- O corpo fala: Evite mãos cruzadas, mão atrás do corpo, no bolso, na cintura ou segurando objetos. Evite coçar-se, apoiar-se...
- Ao argumentar, cuidado com o volume da voz, tonalidade, velocidade, pausas, dicção...

Informações Gerais

- **Data:** 18 março / 2010 – Das 19:00 às 22:00h
- **Cidade:** Maceió – AL
- **Local:** Auditório do CRECI - AL
- **Com entrega de certificado**
- **Inscrição:** No CRECI – AL (Vagas limitadas)
- **Investimento: R\$30,00**
- **O ingresso é o seu comprovante de pagamento**

INSTITUTO
MARKETING
NEGÓCIOS

www.institutodemarketing.com.br

Av. Miguel Navarro Y Canizares, nº 360, Pituba. CEP: 41.810.050, Salvador-BA
Tel. (71) 3354-0555 / 3353-1557 / institutodemarketing@terra.com.br