

Método inovador de vendas é tema de workshop em Curitiba

Exact Sales reduz tempo e despesas de negociação comercial

19/09/2016 14:14:04

Na próxima quarta-feira, 21 de setembro, a Assespro-Paraná e a Exact Sales realizam o workshop Acerte em Cheio na cidade de Curitiba, às 9 horas. Com apoio da PUCPR e da HotMilk, o evento contará com uma palestra de 90 minutos que vai explorar métodos e ferramentas capazes de alavancar as vendas em empresas que trabalham com processos comerciais complexos e negócios B2B (Business to Business). O workshop Acerte em Cheio vai tratar de temas como empreendedorismo, funil de vendas, inbound e outbound marketing, pré e pós-vendas e abordagens para vendas técnicas. O evento será realizado no Auditório Agência PUCPR.

O método de vendas Exact Sales reduz o tempo e as despesas de negociação comercial, com foco em alavancar significativamente as vendas. Ele permite reduzir o Custo de Aquisição de Clientes (CAC), eliminar gastos desnecessários e melhorar a detecção e o tratamento de dores e objeções do mercado. A empresa conta com clientes em todo o País e é vencedora do Prêmio Top de Marketing e Vendas 2015, promovido pela Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing de Santa Catarina (ADVB/SC) na categoria Top Empresa Jovem.

O método Exact Sales foi um dos principais responsáveis pelo crescimento de 658% (entre 2013 e 2015 segundo a Deloitte 2016) da empresa Nanovetores, de Florianópolis (SC). Por dois anos, a Exact Sales é o método de líderes de crescimento do Brasil - os clientes Nanovetores e Segware estão entre as primeiras 20 startups que mais crescem no Brasil em 2016.

O palestrante é Eduardo Rodrigues, evangelizador e consultor de negócios da Exact Sales. Administrador com perfil empreendedor, Rodrigues tem experiência com vendas em multinacionais como a Nestlé, além de ser especialista em startups e processos enxutos. É mentor da ACE, antiga Aceleratech (maior incubadora de empresas da América Latina). Rodrigues também faz parte da equipe de vendas que conquistou o prêmio Top de Marketing e Vendas da ADVB 2015, com o case "Exact: de R\$ 0 a R\$ 3 milhões em 9 meses".

Workshop Acerte em Cheio

QUANDO: 21 de setembro, às 9 horas

ONDE: Auditório Agência PUC - Rua Iapó , 1245, Estacionamento B PUC, Prado Velho, Curitiba, PR
INSCRIÇÕES: Até 21 de setembro no endereço https://www.sympla.com.br/acerte-em-cheio---curitibapr__88878. As vagas são limitadas.
Associado Assespro-Paraná: R\$15.

Não associado: R\$30.