

APRESENTAÇÃO COMERCIAL



PALESTRAS • CONSULTORIAS • TREINAMENTOS

O SIMPLES QUE FUNCIONA

QUEM É MARIO NAZAR



Especialista em Vendas desde 1978. Com vasta experiência em setores comerciais e empresariais.

Possui formações de Administração de Empresas, Engenharia e também atuou como professor de física.

Tenho a missão de garantir a sustentabilidade e *saudabilidade* do negócio dos clientes, através de ações e melhorias práticas com foco Comercial e Financeiro

Sua visão é ser referência em criação de valores para os serviços prestados aos clientes.



MAIS SOBRE MARIO NAZAR

Ao longo da sua carreira Mario Nazar consolidou diversas estratégias de vendas através das empresas que trabalhou e coordenou, inclusive através de consultorias com objetivos focados na performance e resultado.

Permaneceu por mais de 36 anos à frente da Diretoria Comercial do Grupo Lund (NEI Soluções e Supermercado Moderno), onde desenvolveu nas empresas do grupo a eficiência do planejamento e da execução com excelência. Sempre trabalhando com estratégias práticas, simples e objetivas.

Seu lema é **O SIMPLES QUE FUNCIONA**. Toda estratégia e planejamento trabalhado com excelência tende a ter melhores resultados. E essa é a ideologia que Mario Nazar quer levar para sua empresa ou evento.



DESCOMPLICANDO AS VENDAS O SIMPLES BEM FEITO QUE DÁ CERTO



Apresente para sua equipe as principais técnicas de planejamento e vendas que ajudaram Mario Nazar em sua longa carreira comercial. Dicas, Estratégias e Técnicas simples e práticas que farão uma enorme diferença na vida profissional e pessoal dos seus colaboradores.

CONTEÚDO

- Descomplicando as vendas, para vender mais.
- Como vender mais na velocidade do mercado atual.
- A regra de ouro para montar um planejamento de venda pessoal.
- Dicas poderosas para vender no processo ativo e no receptivo.
- Auto avaliação uma forma simples para vender mais e melhor.

PÚBLICO ALVO

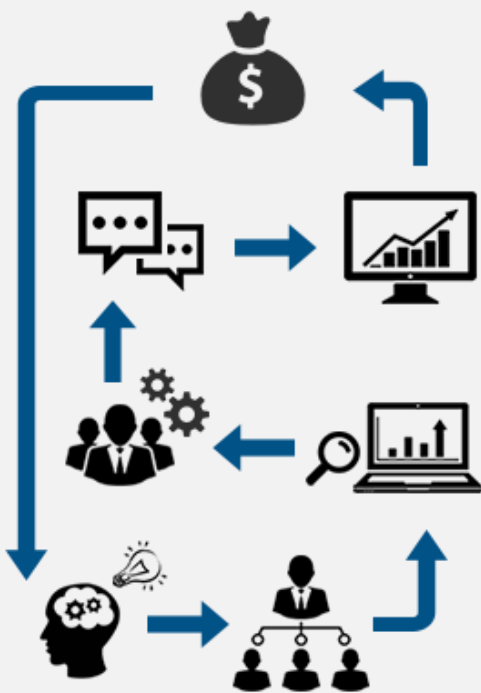
Profissionais de vendas, Gerentes, Empresários e demais profissionais que necessitam atualizar conceitos e estratégia de planejamento de vendas ativas e receptivas.

FORMATOS

Palestra 70 min

Workshop até 4horas

CONSULTORIA COMERCIAL



Leve para sua empresa a experiência de mais de 40 anos de carreira em vendas. Desenvolvendo trabalhos desde o atendimento até as estratégias comerciais internas e externas. O pacote de serviços completo para sua empresa.

ABORDAGENS E ESTRATÉGIAS

- Diagnóstico/análise do negócio do ponto de vista Comercial e Financeiro;
- Parecer técnico sobre necessidades de reestruturação/mudanças;
- Orientação prática de como reestruturar a operação da empresa;
- Implementação das mudanças necessárias.

CONSULTORIA INDICADA PARA

Pequenas, Médias e Grandes empresas que precisam profissionalizar e simplificar processos, repensar estratégias e acompanhamento especializado na área comercial e vendas.

FORMATOS DE ATENDIMENTO

Presencial – Tempo de consultoria varia por cliente/necessidade.

DEPOIMENTOS EM VÍDEO



Sergio Alvim

Presidente da Supermercado Moderno



Christopher Lund

Presidente do Grupo Lund



Patricia Molezine

Representante de vendas - Colson

MAIS DEPOIMENTOS



MONACO – EBC EDITORA

Recentemente tive a satisfação de testemunhar a experiência, a expertise e a sabedoria do MÁRIO NAZAR que conhecia somente pela lenda de mercado que construiu. Ele chegou num momento nevrálgico, crucial e fez toda a diferença no nosso negócio com sua orientação, com sua gestão de pessoas! Foi coach, consultor, planejador estratégico, marketing e vendas! Mas principalmente VENDAS! Nos fez focar em nossas habilidades e em nossos diferenciais de mercado nos recolocando na estrada, apontando um caminho e despertando nossa vontade de mudar, evoluir, entusiasmo e energia para nos reinventar e para superar nossos objetivos priorizando resultados.



WALTER STREBINGER – DIR. TAPMATIC DO BRASIL

Mario Nazar foi responsável pelo relacionamento com a nossa empresa. Nazar sempre procurou entender as nossas necessidades de comunicação e apresentar as mais variadas soluções. Ele demonstrou conhecer os nossos produtos, ter um excelente relacionamento com a diretoria da empresa e profissionais das áreas técnicas e comercial. As suas recomendações, com base no seu vasto conhecimento do mercado industrial e expertise de vendas, foram sempre apreciadas pela TAPMATIC.



MARIO FILIPPETTI – ADM. ASHCROFT BRAZIL E DIR. COM. ASHCROFT AMÉRICA DO SUL

O Mario Nazar é um Profissional de Vendas de Altíssimo nível com o qual tenho o prazer de trabalhar há mais de 30 anos. Durante todos estes tempos aprendi a admirar o Nazar pela competência e clareza de propósitos e ações. O Nazar aplicou seu lema principal, "O simples que funciona" durante toda sua carreira e pude perceber que os negócios que encaminhou realmente obtiveram o que era esperado de um profissional de vendas de primeira linha, crescimento contínuo.

EMPRESAS QUE CONHECEM MARIO NAZAR

**Grupo
Lund**

**GRUPO
EBC**

ipo[®]



*Espaço Orgânico,
Natural & Sustentável*

SM
SUPERMERCADO
MODERNO

NEI Soluções
Onde a indústria compra e vende melhor

newtrade
portal e tv

Gestão de Pessoas

**FERRARI
STELLA**
COMUNICAÇÃO

WG Consultoria
Empresarial

*Redução de custos e passivo de vendas
com representantes comerciais*

ALÍPIO AMARAL
Comunicação Corporativa

PROMAFLEX[®]
FILMES DE PROTEÇÃO DE SUPERFÍCIE E FITAS ADESIVAS

SCHULZ

vonder

QUIMATIC
TAPMATIC

ASHCROFT

WILLY[®]

Unitron
Engenharia, Indústria & Comércio Ltda.

MAIS INFORMAÇÕES



(11) 5575-7314

(11) 99637-6984 (whatsapp)



contato@marionazar.com.br



Mais informações:

www.MARIONAZAR.com.br

