APRESENTAÇÃO COMERCIAL

MARIO NAZAR
ESPECIALISTA EM VENDAS

PALESTRAS • MENTORIAS • 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.

Mackenzie

USP Universidade de São Paulo

FGV EAESP

MARIO NAZAR ESPECIALISTA EM VENDAS

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.

PALESTRA

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 90 min
Workshop até 4horas

AGENDE SUA DATA

MENTORIA & ORIENTAÇÃO ESPECÍFICA PARA CONSTRUÇÃO DE PROJETOS DE VENDAS

O QUE É O PROJETO

Análise das necessidades da pessoa ou empresa na área de vendas/comercial. Aconselhamento passo a passo, construção de orçamento alinhado as necessidades e possibilidades do cliente.

PARA QUEM SERVE?

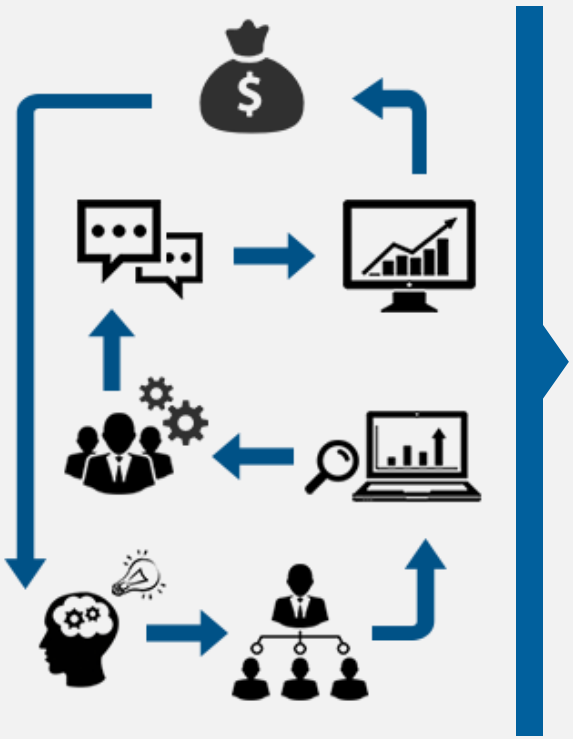
Pessoas e empresas que precisam desenvolver comercialmente seu negócio ou profissão.

COMO FUNCIONA?

Ensino como transformar produtos ou serviços em dinheiro de forma ordenada e viável. Aconselhamento ministrado através de reuniões individuais e periódicas com orientações, ensinamentos e tarefas a serem realizadas pela pessoa. O programa também inclui avaliações e sequência do processo alinhado aos objetivos / metas definidos em conjunto (Mentor e Mentorado).

SOLICITE UM ORÇAMENTO PERSONALIZADO

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.

SOLICITE UMA COTAÇÃO PARA SUA EMPRESA

TREINAMENTOS CORPORATIVOS

Os treinamentos de Mario Nazar foram desenvolvidos para levar até sua empresa e equipe comercial toda a experiência prática de vendas e planejamento do dia a dia corporativo. Utilizando-se de técnicas e estratégias testadas e comprovadas, Mário Nazar é capaz de converter horas de treinamento em conteúdo 100% prático, no qual poderá ser aplicado no mesmo dia pelos colaboradores.

Este tipo de treinamento In company pode ser aplicado no espaço da empresa contratante ou até mesmo em espaço locado, desde que tenha a estrutura necessária para tal atividade.

BENEFÍCIOS DO TREINAMENTO

- Seus colaboradores recebem o conteúdo de treinamento de acordo com a necessidade da empresa.
- O treinamento pode ser mesclado com exercícios práticos e dicas.
- Os colaboradores tem mais espaço para tirar as possíveis dúvidas.
- Treine toda sua equipe de uma vez sem precisar sair da empresa..

BENEFÍCIOS DO TREINAMENTO

Em função da necessidade do cliente.

SOLICITE UMA COTAÇÃO PARA SUA EMPRESA

DEPOIMENTOS EM VÍDEO

Sergio Alvim
Presidente da Supermercado Moderno

Christopher Lund
Presidente do Grupo Lund

Patricia Molezine
Representante de vendas - Colson

Mikael e Carlos
Gerentes comerciais da Damapel

Simone Lopes
Supervisora CIEE

Silvia
CIESP 3º Expodeps

MAIS DEPOIMENTOS

RICARDO LERNER - Diretor Operacional do Grupo Bener

A palestra de Mario Nazar 'Descomplicando as Vendas, o Simples Bem Feito que dá certo' realizada no 17º Encontro Tecnológico – Inovação Industrial organizado pela Bener, Makino veio enriquecer o conteúdo do evento e comprovar que um Plano Executivo de Vendas bem feito aumenta muito a possibilidade de sucesso em vendas! Recomendo a palestra para as empresas que desejam aumentar sua produtividade em vendas de uma forma simples e organizada.

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

CIESP Guarulhos

CIESP Americana

CIE Guarulhos

Damapel

Senac OSASCO

VII Congresso ANDAV Fórum & Exposição

CRA-SP

nexus FÁBRICA DE NEGÓCIOS

ABIMEI Associação Brasileira dos Importadores de Máquinas e Equipamentos Industriais

BENEU High-tech VEKER PRESSES

colson Rodas e Rodízios

SCHULZ

EMPRESAS QUE CONHECEM MARIO NAZAR

Grupo Lund

SM Supermercado Moderno

NEI Soluções
Onde a indústria compra e vende melhor

Grupo EBC

newtrade
portal e tv

ASHCROFT

WILLY

Contemp

vonder

WG Consultoria Empresarial

QUIMATIC
TAPMATIC

PROMAFLEX
FILMES DE PROTEÇÃO DE SUPERFÍCIE E FITAS ADESIVAS

ipo
Gestão de Pessoas

Unitron
Engenharia, Indústria & Comércio Ltda.

MAIS INFORMAÇÕES

(11) 99637-6984 *(whatsapp)*

contato@marionazar.com.br

Mais informações:

*www.**MARIONAZAR**.com.br*

MARIO NAZAR
ESPECIALISTA EM VENDAS