

Writing to Sell®

A cada dia, profissionais e empresas escrevem inúmeras propostas comerciais que totalizam milhões em receitas e são perdidas. Por que muitos profissionais não gostam de escrever propostas? Por que é tão difícil escrevê-las? Por que a maioria das propostas é focada em preço e produtos, ao invés de ser centrada nos clientes? As propostas não somente tomam muito tempo para serem preparadas, como também são feitas quando menos desejamos fazê-las. Propostas parecem ser um trabalho extra, um esforço adicional.

Atualmente, em conseqüência da intensa competição, o sucesso das empresas e de seus profissionais requer o conhecimento de como escrever propostas persuasivas e poderosas. Clientes que antes tomavam decisões rápidas, agora desejam comparar alternativas e estudar suas opções. Eles querem estar certos. Desejam ser convencidos e impressionados. Desenvolver propostas com qualidade e rapidez tornou-se imperativo.

O *Writing to Sell*® é um programa de dois dias, desenvolvido para profissionais que elaboram propostas e necessitam de uma maior taxa de eficácia e aceitação. Trata-se de uma metodologia clara, prática e flexível, pois enfatiza o processo lógico de comunicação, entendimento e persuasão. Esse programa o ajudará a elaborar propostas que maximizarão suas chances de vitória.

Aprendendo com situações reais

O *Writing to Sell*® envolverá os participantes em situações reais e não em estudos de casos teóricos. Será solicitado aos participantes completarem uma tarefa antes do programa. Assim, eles não ficarão longe do trabalho, pois o tempo será investido na preparação de propostas reais.

Nossa garantia

A qualidade dos programas da SaleSolution tem sido atestada por milhares de profissionais que já participaram de nossos treinamentos. Isso torna possível oferecer a garantia de devolução total do dinheiro, sem perguntas, caso o participante não fique satisfeito com o programa.

Conhecimentos adquiridos

A Lógica da Proposta

Como compreender os espaços mentais que devem ser preenchidos por sua proposta. Como utilizar uma orientação voltada para resultados. Como estruturar um método para satisfazer a lógica do cliente. Como entender o processo de comunicação existente numa proposta.

A Estratégia da Proposta

Como organizar as idéias disponíveis e estabelecer a estratégia da proposta. Como alinhar as necessidades dos clientes com os seus pontos de diferenciação e vantagens competitivas. Como entender as opções estratégicas.

A Psicologia da Proposta

Como analisar os tipos de influências de compras, seus papéis e personalidades. Como selecionar e desenvolver os temas da proposta. Como usar a psicologia da persuasão.

A Preparação da Proposta

Como redigir as estruturas lógicas da proposta. Como escrever usando persuasão. Como estruturar sentenças para maximizar a compreensão. Como evitar equívocos ao se escrever propostas.

A Formatação da Proposta

Como usar os componentes principais de uma proposta formal para a sua finalização.

O valor do *Writing to Sell*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Writing to Sell*® proporcionará um processo para se planejar e escrever propostas de negócios bem-sucedidas de uma forma fácil, ágil e com menores custos. Esse programa ajudará você e sua organização a conquistar novos contratos, vender mais projetos e construir melhores relacionamentos. O *Writing to Sell*® possibilitará que sua comunicação esteja alinhada com aqueles que tomam e influenciam as decisões, para que compreendam e aceitem suas idéias. Ele permitirá que você obtenha o retorno máximo sobre os investimentos feitos em tempo, dinheiro e energia. Assegurando, portanto, que cada proposta seja criativa, competitiva, persuasiva, diferenciada e centrada no cliente.

