



SALES

MANAGEMENT &

NEGOTIATION

PROGRAM CONTENT



SOBRE O LAIOB

O LAIOB visa capacitar, qualificar e desenvolver profissionais da América Latina através de programas acadêmicos de curta duração e também mediante missões corporativas nos principais hubs de inovação do mundo.

Atualmente o LAIOB Experience, parte do grupo LAIOB, conta com parcerias com algumas das mais renomadas instituições dos EUA, tais como a Ohio University, The University of Akron e University of Miami para realização de cursos com foco em negócios e em um público que busca o aprimoramento de habilidades e visibilidade no mercado de trabalho.

Os cursos oferecidos em Ohio e Akron são de curta duração (duas semanas) e ministrados 100% em inglês, abrangendo as áreas de Management, Project Management, Marketing, Corporate Finance e Sales Management & Negotiation.



THE UNIVERSITY OF AKRON

A The University of Akron é a universidade de pesquisa pública mais influente da região de Cleveland, contribuindo para o ressurgimento da economia local, fornecendo uma mão de obra altamente qualificada em diversas disciplinas e conhecida por uma abordagem inovadora ao ensino superior.

Além disso, a instituição possui expertise em diversas áreas, com cerca de 300 programas disponíveis (graduação e pós-graduação), mais de 23.000 estudantes e um campus com mais de 880.000 metros quadrados e 80 edifícios.

The
University
of Akron



O PROGRAMA

Sales Management & Negotiation

The
University
of Akron



OBJETIVO

O programa de Sales Management & Negotiation na The University of Akron tem como intuito desenvolver habilidades do profissional que atua dentro da área comercial ou tem como necessidade aprimorar seus conhecimentos dentro deste universo. Durante as aulas são abordadas temáticas como geração de valor, argumentação, negociação, spin selling, psicologia em vendas, gestão, social selling, rapport e entre outros. Proporcionamos a usabilidade de ferramentas com professores referência na área e com experiência prática.

O PROGRAMA

Sales Management & Negotiation



O programa tem duração de duas semanas e conta com aulas de segunda à quinta. Além das atividades na universidade, dedicamos um dia para visitarmos empresas da região. As visitas são direcionadas ao tema do programa, contribuindo para uma imersão ainda mais profunda na área de estudo.



Além das aulas específicas do curso de Sales Management & Negotiation, também está incluso no programa aula de Business English (curso opcional). As aulas de Business English abordam conteúdos relacionados ao mercado de trabalho, elevando o seu nível de inglês para o profissional.



A carga horária semanal do programa é de 32 horas/aula, incluindo os cursos de Sales Management & Negotiation e Business English (curso opcional).



Ao final do programa, o aluno receberá dois certificados da Universidade: um referente ao curso de Sales Management & Negotiation e outro ao curso de Business English.

PARA QUEM?

Para profissionais em posições estratégicas, que **já atuam ou almejam atuar na área comercial ou relacionada;**

Para executivos que visam **crescimento profissional, capacitação e networking;**

Para profissionais que buscam **aprimorar suas habilidades de liderança e negociação;**

Para profissionais que buscam ferramentas novas para **alavancar seus resultados e o desempenho de sua equipe comercial.**

Além disso, o conhecimento avançado de inglês é exigido para o melhor aproveitamento do curso, que é 100% ministrado no idioma norte-americano.

SUBJECTS

✕ Selling Business Value

The Selling Business Value executive seminar is designed to provide the participants with a set of tools and perspectives to develop and sell solutions that will deliver a higher order of value to their customers. By learning and practicing the use of these simple tools they will be able to increase their Business Relevance with customers. They will learn how to develop deeper customer insights in order to prioritize needs, value drivers, and opportunities. These tools and perspectives will also provide the participants with a way to develop strategic relationships with key customer decision makers and engage in effective business conversations with customer stakeholders. Finally, they will learn an approach to build quantified value propositions that demonstrate how their proposed solutions impact their customer's business.

SUBJECTS

✗ **Consumer Insights & Innovative Sales Strategies in an Increasingly Digital World**

In today's digital world, the sales process can occur in a consumer's life in ways never before imagined. From smartphones, social media, to Alexa or Google Home, the world is changing rapidly. This seminar will focus on current and future trends in capturing consumer insights and how sales leaders can create strategies to outperform the competition.

✗ **Sales Management & Leadership Dynamics**

The role of a sales manager is highly complex and demanding. Most sales managers earn the promotion to the role because they were an outstanding sales representative who achieved great results as an individual contributor. However, the skill set required to be an effective sales manager is vastly different than the skills required to be a successful sales representative. This seminar is designed to improve understanding in three key areas of sales management: becoming a great coach, sales compensation, and creating motivating and healthy team dynamics.

SUBJECTS

✘ **Disrupting Your Way to the Mainstream**

Buyer psychology has changed dramatically due to technological forces, which have drastically changed the buying and selling process. This seminar is dedicated to teaching advanced trends in disrupting selling behaviors and channels which are changing the way the selling and buying process occurs.

✘ **Boosting Sales Success and Negotiation Performance**

In this executive seminar, students will cover negotiation concepts that are frequently used in business, both from the seller's and buyer's perspective. We will discuss and practice different approaches to business negotiations in our advanced sales lab. From finding and executing win-win scenarios, to techniques how to deal with more difficult counter parties who do not care about your success at all.

SUBJECTS

✘ Customer-focused Selling, Learning and Practical Application

This executive seminar will review the sales fundamentals, then dive into the 6-step Selling Process, Introduce SPIN Selling, and finish with both individual and team exercises using newly learned content and application. Each participant will do an actual sales role play, as well as playing the role of a buyer in a fellow participant's role play.

✘ Social Selling

Social media is an example of one of the most often used yet least understood selling tools from a business perspective. Everyone understands how to use social media from a personal perspective, but few understand how to create strategy and operational and tactical advantages to fully harness its power. Participants in this seminar will learn advanced tactics and critical thinking about how to create more effective social selling.



+55 (11) 3457-9340

contato@laiob.com

Rua Paes Leme, 215, conj. 1903, Pinheiros – São Paulo – SP – Brasil