

Clay Lopes, ministra palestras e cursos em todo o Brasil, atuando em vendas, motivação, liderança, negociação, oratória e comunicação Brasil

**Instituto Transform**

**São Paulo: 11 - 3181 7861**

**WhatsApp: 17 996 482813**

**contato@institutotransform.com.br**

### **ORATÓRIA - A ARTE DE FALAR EM PÚBLICO**

Neste evento, Clay Lopes, apresenta diversas técnicas e modelos para que o participante possa realizar boas apresentações em público, reuniões, demonstração de produtos, gerenciamento e discursos. Programa: - Dominar o medo e a timidez - Desinibir-se, controlar o nervosismo e adquirir confiança - Falar com naturalidade, técnica e eficiência - Colocação da voz, como usar bem a voz, como trabalhar musicalidade da fala - Como ter uma postura elegante - Qualidades do orador - Principais dicas e conceitos - Como reduzir a ansiedade - Como trabalhar com recursos didáticos e imagens - Como falar ao microfone - Os detalhes indispensáveis para uma boa apresentação - Exercícios para melhorar a voz e a dicção Metodologia: Palestra totalmente dinâmica e com exemplos práticos.

### **SHOW DE VENDAS COMO VENDER PRODUTOS E SERVIÇOS DE FORMA DIRETA E IMEDIATA**

Neste evento, totalmente dinâmico e com diversos exemplos e simulações com os participantes, Clay vai vendendo a todos, desde panelas, que ele traz, até roupas e acessórios e outros objetos. Evento 100% prático e com simulações Programa: Como utilizar argumentos; Como trabalhar com a emoção; Como utilizar os maiores desejos do ser humano ao seu favor; Como utilizar os três elementos da comunicação; Como trabalhar a simpatia nas vendas; Como utilizar os quatro maiores poderes de sedução em vendas, Modelos de atendimento; Qualidades do vendedor de sucesso.

### **O QUE ENSINARAM OS GRANDES VENDEDORES**

Nesta apresentação Clay relata e mostra diversas técnicas e dicas valiosas de grandes autores sobre vendas e vendedores de sucesso estudados por ele durante 25 anos. Os mestres: Joe Girard – Recordista de vendas no Guines Foi o maior vendedor de carros até hoje, com mais de 15.000 veículos vendidos na sua carreira. Ele dá dicas importante de como vender não somente na loja, mas em qualquer lugar Frank Bettger - O Rei do Seguro Maior vendedor de seguros da América. Frank enfatiza a importância de treinamentos e o pós venda. Og Mandino - Autor de O maior vendedor do mundo Dicas valiosas de como enfrentar as dificuldades e manter-se de pé frente todas as situações. Frases fantásticas de motivação e estímulos para vender mais e melhor. Charles Tremendos - Autor de A vida é tremenda Brilhante orador americano que enfatiza o poder do entusiasmo para construir uma vida saudável e repleta de realizações. Dicas valiosas sobre vender com energia e entusiasmo.

## **O PODER DA COMUNICAÇÃO NAS RELAÇÕES INTERPESSOAIS (A FORÇA DA COMUNICAÇÃO PARA SE TORNAR UM COMUNICADOR E VENDEDOR DE SUCESSO)**

Neste evento, Clay, mostra de forma prática, com diversos exemplos e participação direta do público ferramentas e modelos de comunicação eficácia que pode fazer toda a diferença nas relações com clientes, amigos, colegas de trabalho e familiares. Programa e temas abordados: - O mundo da comunicação; - Canais de comunicação; - Comunicação intrapessoal e seus efeitos na comunicação interpessoal; - Como conseguir comprometimento dos clientes através da comunicação; - Técnicas de relações humanas; - Qualidades do comunicador; - Como utilizar o poder da comunicação nos negócios.

## **OS 12 PASSOS PARA SE TORNAR UM ALGUÉM DE SUCESSO NAS VENDAS, NOS NEGÓCIOS E NAS RELAÇÕES**

(METODOLOGIA DE AUXILIO IMEDIATO E TRANSFORMADORA)

Neste evento, Clay, mostra de forma prática, com diversos exemplos e participação direta do público os 12 passos transformadores que podem fazer toda a diferença na vida de quem realmente deseja alcançar grandes realizações. Neste evento, Clay ilustra através de encenações os caminhos trilhados por um jovem que aprende com seu mestre os caminhos da verdade, justiça, honra e lealdade que o transforma em um grande vendedor Programa e temas abordados: - Como vencer o complexo de inferioridade; - Como se preparar para o sucesso; - Como conquistar seu espaço respeitando os outros; - Como atingir grandes metas.

## **AS 10 CAUSAS MAIS COMUNS NO FRACASSO COMERCIAL**

Trata-se de uma palestra enriquecedora e motivadora, Clay Lopes ministra esse seminário desde 1.995 e durante cinco anos viajou, através da CNI (Confederação Nacional da Indústria), ministrando esse evento para milhares de comerciantes, vendedores, balconistas e representante. Clay, também ministrou as 10 causas para centenas de associações comerciais por todo o Brasil, sempre com casa cheia. Durante esses 21 anos as causas foram aprimoradas e algumas subsistidas por outras mais atuais e alinhadas com o momento que o Brasil enfrenta. Muitas vezes o segredo não está no como fazer e sim no que não devemos fazer ou não estamos fazendo.

## **OS 4 FATORES PARA O SUCESSO PESSOAL E PROFISSIONAL**

Trata-se de um evento motivador, oferecendo aos participantes os fatores mais importantes sobre as leis do sucesso. Os 4 fatores são o mínimo necessário para que alguém possa melhorar e vencer na vida. É um evento envolvente cheio de exemplos práticos e formulas aplicáveis na vida de qualquer um, não importando qual o nível do participante. Programa: Como elaborar um plano de sucesso; Como desenvolver objetivos definidos; Como desenvolver resiliência e suportar momentos adversos; Planejamento e persistência; Equilíbrio mental; E muito mais...

## **COMO SE TORNAR MOTIVADO E PRONTO PRA ENFRENTAR DESAFIOS PARA ALCANÇAR OS SEUS SONHOS**

Palestra sensacional, com muito humor, emoção e técnicas. Quando nascemos não recebemos um manual de sobrevivência e muito menos de como nos tornarmos felizes e prósperos. Clay, levou 18 anos para entende e elaborar o manual. Programa: Cinco regras básicas de sobrevivência no mundo dos negócios; Cinco regras básicas para nos tornarmos felizes; Como desenvolver uma personalidade atraente e fechar vendas; Como aplicar Psicocibernética e desenvolver uma autoconfiança saudável; E muito mais...

## **AS 5 COMPRAS NECESSÁRIAS QUE VOCE DEVE FAZER ANTES DE COMEÇAR A VENDER**

Palestra esclarecedora, partindo do principio de que só vendemos o que compramos e sem a compra das cinco compras mais importantes nunca seremos vendedores de sucesso, evento ministrado com muito humor e esclarecedor. Programa: Como comprar a si mesmo; Como comprar o produto que se vende; Como comprar o cliente; Como comprar o mercado; Comprando a própria empresa; E muito mais...

## **AS 9 QUALIDADES IDEAIS PARA SE TORNAR UM VENDEDOR DE SUCESSO**

Nenhum vendedor de sucesso que existe ou existiu é ou era falho em um dessas nove qualidades, nenhum vendedor que queria fazer sucesso vai conseguir sem o aprimoramento dessas 9 qualidades e nenhum líder de equipe conseguirá sucesso duradoura sem saber essas 9 qualidades e sem ensiná-las aos liderados. Torna-se imperativo a qualquer empresa elaborar um plano de ensino aos seus vendedores para que ela não afundo em momentos difíceis nas vendas. Programa: Atendimento minuto; Vendedor minuto; Reflexão na venda; Atitude; Ação; Demonstração minuto; Investigação; Entusiasmo; Sintonia.

## **APRENDA COMO DESENVOLVER UMA PERSONALIDADE ATRAENTE NO MUNDO DOS NEGÓCIOS**

No mundo dos negócios, mas vale a atitude positiva somada a uma personalidade envolvente e atraente do que uma simples proposta ou apenas o preço. Bons vendedores geralmente são pessoas persuasivas, falantes e grandes anfitriões, são mestres e receber clientes. Programa: Percepção; O que falar e o que não falar; Palavras que vendem e palavras que não vendem; Tipos de compradores; Como receber e saudações; E muito mais...

## **COMO SE TORNAR MOTIVADO E CONQUISTAR CLIENTES COM O MAGO DAS PALAVRAS**

A maioria das empresas comerciais são lojas muito bem equipadas e preparadas para receber clientes. No entanto, esta é apenas metade da equação que produz o sucesso de uma loja comercial. Entender o negócio é a outra metade e entender o negócio é entender de gente, de marketing, de comunicação, de relacionamento, de ego e de motivação pessoal. Bons comerciantes sabem muito bem o que tem para oferecer e sabem oferecer como ninguém, investem no atendimento, nas promoções, na publicidade, na equipe de atendimento e estão sempre motivados e motivando a todos, funcionários e clientes. Alguns lojistas gastam muito tempo, dinheiro e recursos preparando suas lojas e produtos, mas se esquecem da outra metade. Embora seja importante ter uma loja que atraia as pessoas, é fundamental ter colaboradores motivados, entusiasmados, experiente e bem treinados e, acima de tudo líderes motivados e motivadores. Caso contrário, o comerciante não pode esperar bons resultados. Um toque humano é crítico, e o toque humano certo é imperativo. Na realidade somos humanos lidando com humanos. O sucesso comercial está muito relacionado com motivação, inspiração, comunicação, atendimento, segurança, promoção e entusiasmo. Eu acredito fortemente que a chave para o sucesso é ter as pessoas certas no lugar certo para começar a construir uma organização de negócio certa. Com entusiasmo, tino, vontade de vencer, preparo certo, motivação e poder de comunicação o empresário e sua equipe tem boas chances de alcançar o sucesso no mundo das vendas.

## **A FELICIDADE REAL NO TRABALHO**

A maioria dos adultos passam a maior parte das horas dos seus dias mais no trabalho do que em qualquer outro lugar. Se você é infeliz lá, você é infeliz uma grande parte do tempo. Se você não é feliz no seu trabalho, jamais vai saber o que é felicidade. Segundo o instituto Gallup, a média mundial de pessoas que realmente estão envolvidas no trabalho não ultrapassa 13% e nos EUA e Canadá chega a 29%. Realmente nos parece ser uma epidemia mundial não estar nem aí com o trabalho, mas e a felicidade? Será que a média é a mesma? Não temos um número para isso, mas certamente está perto disso. Algum senso de significado é vital para ser feliz no trabalho, mas isso não significa que temos que amar nossos empregos. Poderíamos encontrar sentido em simplesmente estar empregado, no fornecimento para uma família ou para nós mesmos. Podemos encontrar sentido nas amizades que temos no trabalho. Mesmo que o nosso trabalho não se alinha com propósitos significativos, ainda é possível utilizar o trabalho como uma oportunidade para fazer o bem. A questão está em abrir os olhos para as coisas boas que podem estar acontecendo ou as coisas boas que podemos estar perdendo ou deixando de fazer para o próximo. Uma nova visão de si mesmo, das condições e das grandes oportunidades de sermos felizes independentemente do tipo de trabalho é o que essa palestra propõe aos participantes, não tão somente a forma de ver as grandes oportunidades de sermos felizes, mas também como fazer os outros e o nosso ambiente de trabalho feliz. Certamente a felicidade é o "reforço da produtividade final", porque as pessoas felizes: Trabalham melhor com os outros; Corrigem problemas em vez de reclamar sobre eles; Tem mais energia; São mais criativos, otimistas, motivados e saudáveis; Cometem menos erros; Aprendem mais rápido; Tomam melhores decisões. Veja a programação: • 10 passos para alcançar a felicidade no trabalho; • Como ser assertivo e evitar melindres; • Como fazer amigos no trabalho e na vida; • O sucesso não vem antes de felicidade; felicidade vem antes do sucesso; • Como encontrar o equilíbrio e a definição de prioridades e construir limites apropriados; • Como a ética e a boa conduta transforma ambientes; • Relações interpessoais; • Objetivos e planejamento pessoal e profissional; • Competência e atitudes que nos fazem melhores no trabalho; • As metas programáveis para construir uma carreira de sucesso. Clay Lopes, dedicou-se um bom tempo para estudar e entender o perfil das pessoas felizes no trabalho e nos mostra, através de uma palestra bem humorada, com dados, estatísticas e cases de sucesso os caminhos trilhados e as trilhas para que as pessoas possam se realizar profissionalmente. Clay, também mostra onde as empresas devem investir na melhoria do desenvolvimento dos seus colaboradores e conseqüentemente provocar uma enorme mudança na melhoria dos ambientes, gerando uma sensível melhora da produtividade e na geração de lucros, aproveitando as qualidades que somente as pessoas felizes são capazes de nos oferecer.

## **O PODER DA COMUNICAÇÃO NO MUNDO DAS VENDAS**

Quanto vale uma equipe motivada e altamente competitiva com um grande poder de persuasão e comunicação eficaz? O mundo não paga as pessoas pelo que "sabem". Paga-os pelo que fazem, ou induzem outros a fazerem. E a melhor e mais eficaz forma de influenciar é através de uma comunicação assertiva. Poder é a habilidade de gerar ação. Quanto maior for habilidade de sua equipe para solicitar, maior ser Descubra Técnicas poderosas que podem garantir o sucesso em uma apresentação de vendas

## **O QUE ENSINARAM OS GRANDES MESTRES NA ARTE DE FAZER SUCESSO E SER FELIZ**

Poucas pessoas conseguem expressar tão bem esses ensinamentos como Clay Lopes. Clay agarrou-se nesses autores para poder construir sua própria vida. Desde jovem vem seguindo as dicas aqui apresentadas e colhendo ótimos resultados tornando-se um orador respeitado quando o assunto é vendas, comunicação, relações humanas, inspiração, motivação e liderança. Descubra como fazer uso da maior força para alcançar a felicidade e aprenda as habilidades imprescindíveis dos grandes homens de sucesso. Clay relata e mostra diversas técnicas e dicas valiosas de grandes autores estudados por ele durante 20 anos. Em duas horas de apresentação, o palestrante, resume o que de melhor esses mestres ensinaram sobre como fazer sucesso.

## **COMO USAR A FORÇA DA COMUNICAÇÃO E COMUNICAR-SE COM ETICA NO MUNDO CORPORATIVO**

" Enganam-se completamente aqueles que acreditam que usando sua sagacidade imoral os levará ao topo, quando muito irão colher algum sucesso momentâneo, mas com o tempo se encontrarão em completo isolamento provocado pela maioria das vezes pelos os que mais se utilizaram deles, afinal, não são confiáveis e se tornam descartáveis ou ameaças. Não se obtêm sucesso duradouro sem pautar-se no auto respeito, no respeito ao próximo, no respeito aos sócios, no respeito ao público, no respeito aos colegas de trabalho e nos valores éticos e morais. O que importa é como você termina... provavelmente jamais vai terminar bem se começar mal." Clay Lopes O mundo atravessa um momento em que a informação é vital para todas as decisões. Por isso, qualquer organização ou pessoa precisa saber se comunicar com o público. A informação comunicada deve ser absoluta e toda a informação deve ser transmitida de forma adequada. Comunicação ética engloba ser honesto em todas as comunicações, manter a informação confidencial confidencial, e não discutir as situações pessoais ou de negócios de outras pessoas em público ou na frente de um terceiro. Enfim, ser ético é ser inteligente e respeitar as regras e o próximo.

## **COMO VENDER QUALQUER COISA**

(1001 histórias de vendedor)

Neste evento, o contador de histórias apresenta diversas histórias de sucesso sobre vendas, desde o tempo das grandes caravanas do oriente até os dias de hoje com os grande comunicadores das redes e das ruas. Diversas histórias motivadoras, entusiasmadas, engraçadas e edificantes. Programa e temas abordados: As fórmulas dos vendedores; As técnicas dos grandes mercadores; As técnicas dos grandes comunicadores de vendas; o marketing de vendas; Técnicas de relações humanas; Como utilizar o poder da comunicação nos negócios.

## **UM TE\$OURO AO SEU ALCANCE**

Palestra mágica de como abrir os olhos para as oportunidades que sempre estão ao nosso alcance, mas estamos cegos demais para com o nosso quintal e achamos que a grama do vizinho é sempre mais verde. Uma palestra comovente que nos mostra as grandes oportunidades que sempre estão ao nosso lado. Palestra motivacional que muda nossos valores e passamos a dar mais valor no nosso trabalho, nossa casa, nossa cidade, nossos clientes e mercado.... - A história de Og; - Um rio de prosperidade; - Garimpendo oportunidades; - Fazer mais com menos; - E muito mais....

## **AS 7 LEIS DA INFLUENCIA**

Palestra fantástico de como influenciar pessoas Como parte do processo de desenvolvimento e metodologia do crescimento humano todos deveriam conhecer e aplicar as 7 leis da influencia.

1- Importância: Nunca se esqueça, o valor de um produto, ideia, serviço, projeto, lançamento, algo ou pessoa está totalmente relacionado a real importância. Portanto destaque e valorize a verdadeira importância e com isso você terá alguém ou algo que vale a pena.

2- Comunicação: Lembre-se sempre, as pessoas não estão interessadas em você. Sua comunicação só terá eficácia quando disser algo que vai ao encontro das necessidades dos outros ou aos seus interesses. No processo da comunicação refutar é o que poder conferir a você o mérito de grande comunicador. Duas cabeças, duas sentenças. Antecipe as ideias contrárias.

3- Reputação. De ao outro uma reputação para zelar. Elogie em público, fale das qualidades de alguém para outros quando este alguém estiver presente e ele lutará a vida toda para preservar aquilo que foi dito sobre ele em público, também zele da sua reputação, pois o seu crédito em influenciar e inspirar pessoas está totalmente relacionado à pessoa que você é e não a pessoa que você pensa que é.

4- Doação. Como líder você não pode dar menos do que o tudo que sabe, doe seus conhecimentos, prepare outros para serem melhores do que são e se possível melhores do que você. Quando percebemos que o nosso líder nos instrui com zelo e amor nos sentimos seguros e confiantes. Também faça sua doação ao mundo, existem muitos que precisam de nós, dos nossos conhecimentos, de comida, de água, de roupas, de carinho, de atenção e de amor.

5- Valorização. Valorize cada esforço dos seus liderados, um esforço por menor que possa parecer não deixa de ser um esforço e muitas vezes o que parece fácil para nós foi muito difícil para o outro. Nunca foi feito uma estátua para quem só fez critica neste mundo, mas sempre será lembrado aquele que soube valorizar os que estavam ao seu lado na trincheira da verdadeira luta da vida. Também se esforce, muitas vezes somos observados e o fato de nos esforçarmos nos tornamos melhores no que fazemos e valorizados pelos outros.

6- Emoção. Por mais frio que alguém possa ser dentro dele bate um coração. Grandes líderes sabem envolver os outros emocionalmente e a única forma de envolver alguém emocionalmente é estar emocionado com sua causa e mostrar ao outro apelando pelos nobre valores. Você jamais deve se permitir passar seu tempo lutando por pouco, seu tempo é valioso demais para jogá-lo pela janela todos os dias em busca de coisas tolas, vemos pessoas que lutam mais por uma uma festinha. Conseguem levar dezenas de famintos a uma festa, mas são incapazes de levar um ou dois do mesmo grupo a um curso, a um dia extra de trabalho, a um orfanato...

7 - União. Ninguém vence sozinho, não seja tolo de acreditar que vai chegar a algum lugar somente pelos seus méritos e esforço, em toda história todos os grandes líderes souberam da importância de caminha com alguém. Escolha seu parceiro(s) ou parceira(s) e o convide para caminhar junto rumo ao topo. Desenvolva um espírito de união com seus liderados, divida o bolo e todos participarão, faça com que todos possam opinar e de os créditos a todos que tem direito.

## **TORNE-SE UM VENDEDOR MILIONÁRIO**

Palestra sobre Vendas e motivação com o Mago das Palavras!!!

Em um certo momento somos todos clientes e em algum instante durante o nosso dia estamos comprando alguma coisa, todos nós já passamos pela sensação de frustração quando somos ignorados. Então por que você faria isso com outra pessoa? Por quê? Uma única pessoa pode impactar outras 250 pessoas que ela conhece, especialmente nos dias de hoje onde as redes sociais estão bastante atuantes e essas 250 pessoas podem impactar outras tantas. Entendemos que não podemos nos dar ao luxo de colocar em risco até mesmo um único cliente por causa da influência que cada pessoa tem sobre outras 250. Ele vai lembrar de como você o tratou e dizer a todos o que sabe. Se é uma impressão ruim ou experiência desagradável, ele vai espalhar como uma doença contagiosa com seu nome nela. Essa é a Lei Girard 250. A imagem que os outros têm de você quando você entra em contato com eles é o que conta. É assim que o sucesso duradouro é alcançado. Nesta palestra, passo-a-passo, Clay Lopes irá explicar a você ou aos seus colaboradores o que fazer para tornar sua vida profissional e pessoal mais gratificante e mais rentável. Vender é essencialmente uma transferência de sentimentos, os que acreditam em seus produtos vendem e os que sabem vender vendem para enriquecer. Vendas é um processo de autoconfiança, confiança, comunicação e entendimento da personalidade humana, portanto o vendedor precisa ser automotivado, seguro, persuasivo, comunicativo e habilidoso nas técnicas de vendas. Seja um vendedor profissional e prepare-se para as grandes oportunidades - Transforme você e sua equipe em vencedores em vendas!