

4 e 5 de março de 2024 | Brasília/DF

EMPREENDER, VENDER E ESCALAR

Tecnologia, Inovação e IA
COMO USAR?





EMPREENDER, VENDER E ESCALAR

Tecnologia, Inovação e IA
COMO USAR?

PARCERIA SENGE DF E N PRODUÇÕES

É com orgulho que o Sindicato dos Engenheiros no Distrito Federal – SENGE DF anuncia a nova parceria para levar a você, profissional de engenharia, ao maior evento do ano em Vendas, Negociação e Marketing Digital.

O “**E.V.E – Empreender, Vender e Escalar**” acontecerá em Brasília nos dias 4 e 5 de março. Serão mais de 10 especialistas em 10 horas de conteúdo focados nos temas essenciais para capacitar os profissionais que queiram se posicionar no mercado e alcançar melhores resultados.



2024



EMPREENDER, VENDER E ESCALAR

Tecnologia, Inovação e IA
COMO USAR?



GABRIEL MACHADO



Mediador de conteúdo
Palestrante, apresentador e
empreendedor

TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E IA

TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E IA



FELIPE TITTO

**O poder das redes
sociais para escalar
suas vendas**

Sobre

Como influenciador digital e empreendedor de sucesso, Felipe Titto aborda técnicas e estratégias para construir uma marca forte e impactante nas redes sociais, compartilhando dicas para engajar o público e alcançar resultados efetivos.

TÓPICOS

- A grande sacada: Como a influência que você tem sobre as pessoas pode transformar sua vida;
- Definir de resultados é ainda mais importante que a estratégia – Onde e como chegar;
- Estratégias de propaganda para impulsionar vendas;
- Entendendo sobre engajamento nas redes sociais e a importância de influenciar seu público;
- A maior vitrine de produtos e serviços do mundo – Como utilizar as redes sociais a seu favor.



**EMPREENDER,
VENDER E
ESCALAR**

Tecnologia, Inovação e IA
COMO USAR?



WALTER LONGO

**A revolução do
marketing e das
vendas no século 21**

Sobre

Gestor nato e antenado com as inovações, Walter Longo traz as revoluções que vivenciamos nos últimos anos. O perfil do consumidor mudou completamente, e um dos fatores que influenciaram esse comportamento foi a grande vitrine de produtos e serviços que as redes sociais e as plataformas proporcionaram as clientes. Walter traz os impactos do marketing em vendas e como transformar os resultados.

TÓPICOS

- Marketing, inovações e transformações digitais – A tríplice do novo mundo;
- Inteligência artificial e seus recursos ilimitados para transformar o marketing da sua empresa;
- Ampliando suas chances de sucesso através do marketing;
- A importância da criatividade na era digital.

COMPRE AQUI!



DANIEL GODRI

O que não muda em vendas – Atendimento, empatia e automotivação

Sobre

Quando se falamos em vendas precisamos pensar do que de fato leva ao resultado: A motivação e a força de vontade. Não basta o aprendizado das partes técnicas que norteiam um departamento comercial, o conhecimento sobre negociação, cliente... Se auto motivar em prol do resultado é o que realmente faz a diferença. Ninguém melhor que um dos maiores palestrantes motivacionais do Brasil para falar sobre o assunto, Daniel Godri traz o que nunca vai mudar em vendas: Atendimento, empatia e automotivação.

TÓPICOS

- Como aprimorar o atendimento de forma empática e completa;
- Comprometimento e foco
- Você busca fazer o seu melhor?
- Automotivação – O meu resultado só depende de mim!
- Alcançando a motivação pessoal e coletiva.



GREICE JOVIANE

**Explosão em vendas –
O DNA de um acelerador
de resultados!**

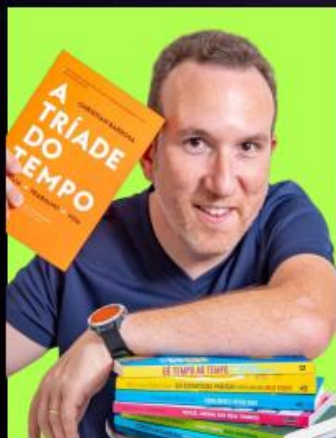
Sobre

O que forma um vendedor VENCEDOR? Greice já foi reconhecida como um dos principais nomes em vendas de uma das maiores empresas de marketing de rede do mundo, a Mary Kay. Este feito elevou de forma exponencial seus conhecimentos em vendas, negociação e gerenciamento de equipes comerciais. Nesta palestra repleta de insights, técnicas e muito conteúdo ela expõe aos participantes o que é realmente necessário para acelerar seus resultados e bater todas as metas.

TÓPICOS

- O segredo do grande vendedor: Além de conhecimento, desenvolver habilidades;
- Neurovendas: Técnicas para vender muito mais!
- Estabeleça metas e objetivos;
- Os pilares do resultado: Criatividade, persistência e foco!
- Como ser um acelerador de resultados.

Saiba mais



CHRISTIAN BARBOSA

Escale seus negócios na Era Tecnológica - Estratégias de vendas, produtividade e IA

Sobre

Bem-vindo à era da transformação digital, onde a velocidade é a nova moeda nos negócios! A palestra "Acelerando o Crescimento: Estratégias de Vendas, Produtividade e AI para Escalar Negócios na Era Tecnológica" destina-se a empresários, executivos de vendas e profissionais que buscam potencializar o crescimento de suas empresas no dinâmico mundo dos negócios de hoje. Esta sessão abordará como integrar estratégias de vendas abrangentes, melhorar a produtividade da sua equipe e utilizar a inteligência artificial (AI) como um multiplicador de forças para escalar seus negócios eficientemente. Prepare-se para mergulhar nas tendências mais quentes, aprender táticas práticas e se inspirar para levar sua empresa ao próximo nível no competitivo mercado atual.

TÓPICOS

- Maximizando as Estratégias de Vendas no Ambiente Digital;
- Impulsionando a Produtividade da Equipe com Ferramentas e Métodos Modernos;
- Inteligência Artificial: Integrando AI para Automação e Tomada de Decisão;
- Escalar Negócios com Tecnologia: Estratégias para Alavancar Plataformas e Ecossistemas Digitais;
- Casos de Sucesso e Lições Aprendidas.



CARLOS JÚLIO

**Reinventando você! Do
passado ao futuro - Como
a transformação digital
impacta suas vendas**

Sobre

Você, sua empresa e sua carreira estão vivendo a era digital? Como ela mudou o presente e quais seus impactos no futuro? Em um conteúdo provocativo sobre a tecnologia, Carlos Júlio apresenta a importância de se reinventar diante de tantas mudanças. O consumidor mudou e o profissional de vendas precisa acompanhar.

TÓPICOS

- Novas formas de consumo indicam novas formas de vender, entregar e negociar;
- Os 7 pecados capitais no mundo digital;
- O digital nos negócios, empresas, processos, produtos, clientes, pessoas;
- Os negócios offline influenciados pelo online
- Novas tecnologias.



**EMPREENDER,
VENDER E
ESCALAR**

Tecnologia, Inovação e IA
COMO USAR?

NÃO DEIXE SUAS
METAS NO PAPEL
INVISTA NO SEU
NEGÓCIO

E **TRANSFORME**
OBJETIVOS EM REALIDADE.

4 e 5 de março de 2024 no Centro
Internacional de Convenções do
Brasil – CICB em Brasília/DF



**EMPREENDER,
VENDER E
ESCALAR**

Tecnologia, Inovação e IA
COMO USAR?



CAROL PORTILHO

Tudo começa pelo pitch!

A comunicação como fator decisivo para uma fala envolvente e vencedora

Sobre

A comunicação é sem dúvida a principal competência para o vendedor que deseja se destacar. É através da comunicação que o vendedor se posiciona, atende e fazer negociações ganhadoras. Nesta palestra prática, Carol Portilho apresenta ferramentas de linguagem corporal e discute a escuta, a leitura do outro e a forma de se comunicar para ampliar o volume de vendas e construir relações comerciais mais claras e objetivas. Também compartilha ferramentas para aplicar com seu cliente e potencializar o fechamento de acordos nas negociações.

TÓPICOS

- Gerencie impressões e faça um grande pitch!
- A capacidade de se comunicar pode determinar o resultado da sua negociação;
- Como encantar seus clientes através de uma comunicação assertiva;
- O atendimento que faz a diferença: Técnicas da comunicação para impressionar clientes;
- Quem se comunica melhor, vende muito mais!



FABRÍCIO MEDEIROS

**Vendedor bonzinho não
próspera - A hora da verdade
em vendas: Negociar para
fechar!**

Sobre

Fabrício Medeiros tem uma trajetória intensa em vendas e negociações. Vendedor nato, já trabalhou em diversas empresas e sabe o que faz o resultado chegar. Nesta palestra com muito conteúdo, ele dará os passos, ferramentas e técnicas que ajudam os vendedores a baterem todas as metas.

TÓPICOS

- Como obter confiança para negociar no mesmo nível dos melhores do mundo;
- A importância dos resultados para gerar autoridade;
- Como lidar com a rejeição e aumentar drasticamente suas vendas;
- Posicionamento não é mais luxo, é obrigação para se diferenciar;
- Qual a maneira mais fácil para escalar o seu negócio.



RICARDO ROCHA

FIGITAL - Como integrar canais físicos e IA para escalar vendas e reduzir custos

Sobre

Se há algo que aprendemos nos últimos anos é sobre a grande mudança no perfil do cliente. As redes sociais se tornaram uma verdadeira “vitrine” de produtos e serviços. E, o negócio que se sobressai acaba tendo mais resultados. Mas, além do mercado digital, não podemos esquecer sobre os canais físicos, responsáveis por realmente materializar o produto/serviço ao cliente. Nesta palestra sobre como integrar os canais físico e a Inteligência Artificial, Ricardo Rocha, apresenta técnicas e ferramentas de quem foi responsável por um dos maiores programas de venda varejista do Brasil, o Parceiro Magalu.

TÓPICOS

- Estratégias de integração entre os mundos ON e OFF;
- Como gerar negócios em diferentes canais;
- Os principais erros em gerir negócios digitais e físicos;
- Aprenda a acompanhar as mudanças e se reinventar;
- Inovação é o que mantém os negócios.

JOSÉ PAULO FURTADO

N Produções, **20 anos**
formando talentos



SOBRE

Administrador por formação e líder por vocação, Jose Paulo Furtado, possui vasta experiência e liderança trazendo conhecimento e uma visão inspiradora para todos nós. Presidente e fundador da N Produções, que completa 20 anos em 2024, empresa focada em desenvolver e ampliar os conhecimentos empresariais, através de capacitações e treinamentos para pequenas, médias e grandes empresas, públicas ou privadas. Fundada em 2004, a N Produções iniciou cursos e palestras planejadas e executadas com ORIGINALIDADE, EXCELÊNCIA e, principalmente, buscando RESULTADOS positivos aos seus participantes. Ao longo dos anos ganhou NOTORIEDADE NACIONAL e se tornou referência por sua seriedade comprometimento, além de parcerias com organizações dos setores público, privado e multinacionais, que investem na capacidade profissional e na fidelização de clientes.

➤ ENGENHEIRO INOVADOR

- ➔ Acesso ao evento
- ➔ Acesso ao hall de exposição;
- ➔ Acesso aos painéis dos dias 4 e 5/03;
- ➔ Assento por ordem de chegada (formato auditório)
- ➔ Credenciamento por ordem de chegada;
- ➔ Material participante:
 - Material promocional;
 - Bloco de notas;
 - Caneta.
- ➔ Coffee break
- ➔ Certificado digital
- ➔ Card de 5% de desconto na loja virtual da N Produções

1º Lote:

10 x **R\$ 40,50**

total: R\$ 405,00

2º Lote (a partir do dia 5/02) : **R\$ 540,00**

3º Lote (a partir do dia 26/02) : **R\$ 675,00**

QUERO COMPRAR

> INSCRIÇÕES

Quem não tem CNPJ a inscrição mais em conta é no **Pacote Revolucionário**, que custa R\$ 2.680 (dois mil seiscentos e oitenta reais).

Porém o filiado ao Senge ou Senge Jovem, pode se inscrever na Categoria Engenheiro Inovador com redução de 85% deste valor, pagando apenas:

R\$ 405,00 à vista ou

10 x **R\$ 40,50**

**NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE EM
APRENDER TÉCNICAS PARA EMPREENDER,
VENDER E ESCALAR SEUS NEGÓCIOS ATRAVÉS
DO CONHECIMENTO EM VENDAS, NEGOCIAÇÃO
E MARKETING**

*Quem tiver interesse nos pacotes Revolucionário (R\$ 2.680) ou Visionário (R\$ 4.999) terá 10% de desconto e benefícios adicionais.

QUERO COMPRAR

SEJA MESTRE
EM TRANSFORMAR
DESAFIOS EM
OPORTUNIDADES

ESPERAMOS VOCÊ NESSE
GRANDE ENCONTRO!

REALIZAÇÃO



Produções
Produzindo Resultados



APOIO

