



Workshop

## **Como Ofertar Serviços Profissionais para Empresas e Instituições e Desenvolver Alianças de Sucesso**

### **Gerando mais Receita e Lucratividade**

A Arte de combinar Marketing com Vendas e Estruturar Alianças para gerar mais Resultados para o seu Negócio  
Do Primeiro Contato com o Cliente em Potencial ao Contrato Assinado

4 horas aula



---

# MYLIUS

Gestão de Projetos e Processos



A formação universitária de muitos profissionais ensina somente as práticas para solucionar os problemas técnicos dos clientes, mas não os prepara para lidar com os desafios da administração empresarial, do gerenciamento financeiro e da comercialização dos seus serviços profissionais.

Com o aumento da concorrência, muitos profissionais liberais se organizaram como empresa e agora enfrentam a necessidade de se relacionar com o mercado de forma eficiente para identificar e desenvolver novas oportunidades de negócio. Tal situação tem levado várias firmas de prestação de serviços profissionais a buscar orientação e capacitação para superar tal deficiência empresarial da sua equipe de jovens profissionais.

Esse evento também procura evidenciar que o maior benefício das alianças estratégicas advém do fato de elas permitirem aos parceiros aprender uns com os outros novos conceitos nos processos organizacionais, melhorarem as suas estratégias de marketing, assimilarem novas formas de cultura organizacional, além, é claro, de desenvolver novas tecnologias.



## Objetivos

- Compreender as peculiaridades do negócio de prestação de serviços profissionais
- Como lidar com o mercado, os clientes, a concorrência e os parceiros
- Como gerar interesse nos clientes em potencial
- Como geram um relacionamento de confiança com o cliente
- Como apresentar as vantagens e os benefícios dos serviços ao cliente
- Como lidar com os aspectos comportamentais e sociais nos clientes
- Como identificar e desenvolver novas oportunidades de negócio nos clientes
- Apresentar as alianças como mais uma opção para o crescimento empresarial
- Detalhar um roteiro básico para a constituição de alianças robustas



## **Público-alvo**

Todos os profissionais que prestam serviços empresariais especializados – administradores, analistas de sistemas, engenheiros, arquitetos, contadores, advogados, e outras profissões regulamentadas – e que ao ofertarem os seus préstimos ao mercado enfrentam o que se chama uma “venda complexa”, ou seja, negócios que envolvem um valor elevado, com um longo ciclo de negociação e com várias partes interessadas e envolvidas no processo de tomada de decisão na parte do contratante em potencial. O evento é voltado para diretores e dirigentes responsáveis pela identificação e o desenvolvimento de novas oportunidades de negócios em empresas e instituições que operam em segmentos de mercado altamente competitivos e inovadores.

## Programa

### ***Marketing e Vendas***

Caminho para o sucesso  
Integrando Marketing e Vendas  
A preparação para o mercado  
A venda com empatia  
A oferta para o mercado  
O posicionamento de mercado  
A gestão comercial  
Comercialização para novos clientes  
Comercialização para os clientes atuais

### ***Como Montar Alianças Empresariais de Sucesso***

Estratégias de Expansão  
Conceito de Aliança  
Algumas Perguntas Importantes  
Caminho para uma Aliança de Sucesso  
Designação da Equipe de Planejamento e Negociação  
Obtenção do Consenso Interno da Equipe da Empresa  
Aproximação dos Parceiros em Potencial  
Avaliação do Arranjo Estratégico  
Avaliação do Arranjo de Recursos  
Seleção do Parceiro em Potencial

# MYLIUS

Gestão de Projetos e Processos

## Palestrante

### *Sérgio Mylius da Silva*



É administrador de empresas. Realizou estágios de aperfeiçoamento profissional em Gotemburgo na Suécia e em Boston nos Estados Unidos. É palestrante convidado de empresas, instituições superiores de ensino e pesquisa, congressos e eventos técnicos internacionais. Cursou o Programa de Pós-Graduação em Administração da COPPEAD da UFRJ. É pesquisador, instrutor e consultor nas seguintes especialidades: Planejamento e gerenciamento de projetos; Metodologia de elaboração de propostas técnicas de serviços profissionais para empresas e instituições governamentais. Vice-Presidente do Capítulo Brasileiro da ABPMP – Associação dos Profissionais de Gerenciamento por Processos. É diretor da [www.mylus.com.br](http://www.mylus.com.br)