



# Hirata

Consultores & Associados

Palestra

“Os Segredos da Proposta Irresistível”

[www.hirataconsultores.com.br](http://www.hirataconsultores.com.br)

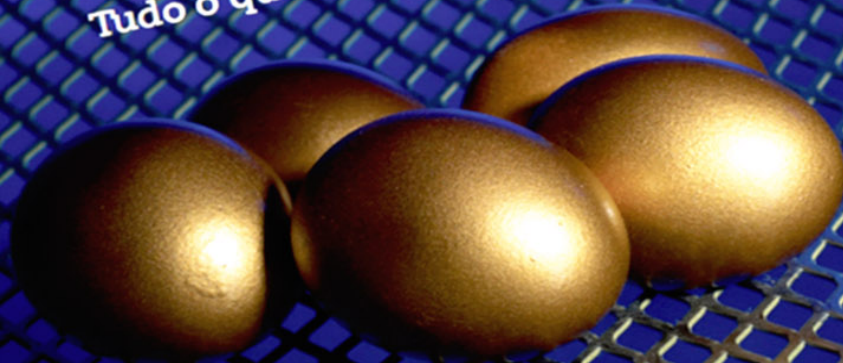


Hirata

Renato H. Hirata

# OS SEGREDOS DA PROPOSTA IRRESISTÍVEL

Tudo o que você não deveria saber...



Hirata  
Consultores & Associados

# OS SEGREDOS DA PROPOSTA IRRESISTÍVEL



Um tema relevante, essencial e ao mesmo tempo crucial quando a nossa performance está em jogo.

Os Segredos da Proposta Irresistível é apontado hoje como um livro de cabeceira para os executivos de ponta, pois contém o “Estado da Arte na habilidade de NEGOCIAÇÃO”.

Vivemos em uma época que tecnologia, conhecimento e métodos não são mais fatores diferenciais no mundo corporativo. No final, qualquer produto ou serviço terão praticamente a mesma “cara”.

Os Segredos da Proposta Irresistível demonstra de que forma podemos sair da armadilha do “preço” quando as ofertas não conseguem se manter diferenciadas.

“A melhor estratégia comercial é aquela que faz o consumidor virar o seu fã.” *Renato Hirata*



**Hirata**  
Consultores & Associados

# “Os Segredos da Proposta Irresistível”

Uma palestra altamente interativa e que demonstra os principais aspectos de uma oferta irresistível.

“OS SEGREDOS DA PROPOSTA IRRESISTÍVEL” é um tema necessário e imprescindível para quem deseja conhecer profundamente o Poder da Influência.

Principais tópicos:

- *Como utilizar as Leis da Influência para influenciar pessoas.*
- *A conquista da confiança para o rastreamento de necessidades.*
- *A descoberta do processo decisório do cliente.*
- *A preparação do cenário de riscos.*
- *A construção do argumento através do story telling.*
- *A indução para o ponto de decisão.*
- *A ativação do impulso para a conclusão.*
- *O fechamento e o processo de fidelização.*

A desmistificação da hipnose no mundo dos negócios.



**Hirata**  
Consultores & Associados

# Palestrante

## Renato Hirata

"Professor de professores de Negociação" no Brasil com mais de 20 anos de atuação no ensino, estudo e desenvolvimento de técnicas de negociação voltadas ao perfil do executivo brasileiro.

Treinou mais de 20.000 executivos nos mais diversos setores da economia nacional em Negociação Estratégica.

Coordenador do EDP em Negociação na HSM Educação, Sócio-fundador da Hirata Consultores e Editora.

Escritor, consultor, preparador estratégico de negociação, mediador de conflitos societários e organizacionais e coach de lideranças estratégicas.

Engenheiro de Produção

É formado em Hipnose Ericksoniana e Somatic Experience.



**Hirata**  
Consultores & Associados

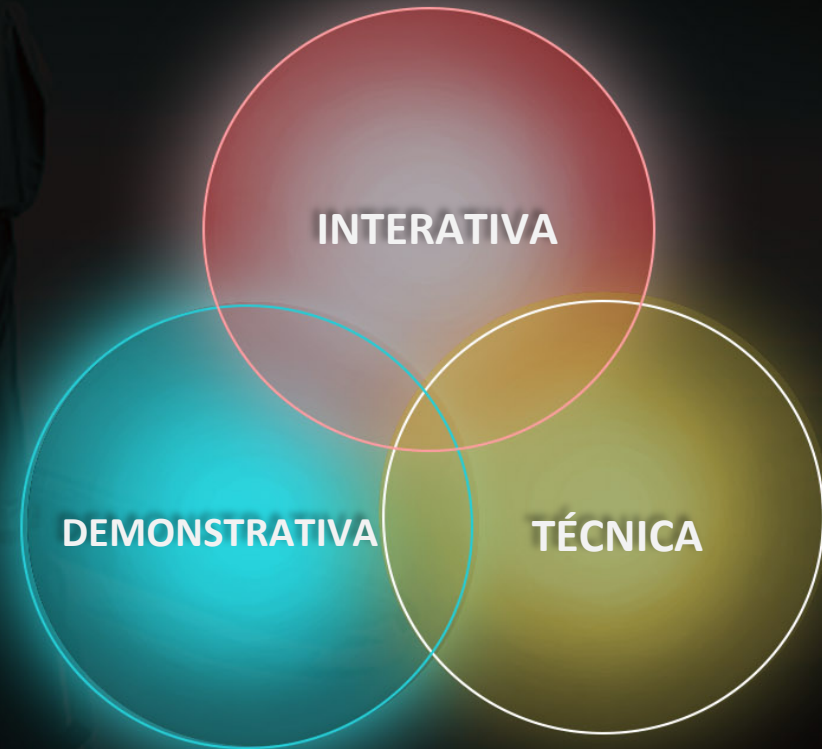
# INFRA-ESTRUTURA para a PALESTRA

## Sala:

Espaço livre para movimentação.  
Cadeiras comuns  
Dois flip-charts  
Cadeira palestrante

## Recursos:

Data-show  
Som de impacto  
Lap-top  
Data-show  
(01) Microfone “madona” para o palestrante



Um show de hipnose para exemplificar o conteúdo.



**Hirata**  
Consultores & Associados

# Principais Clientes



**GVT**

**Bradesco**

**AmBev**

**Sara Lee**  
Coffee & Tea

**PETROBRAS**

**Telefônica**

**SOUZA CRUZ**

**SONY**

**Itaú BBA**

**Abril**

**Itaú**

**agrega**  
INTELIGÊNCIA EM COMPRAS

**BASF**  
The Chemical Company

**Mosaic**

**BRMALLS**

**Kimberly-Clark Brasil**

**Roche**

**ORACLE**

**syngenta**

**Henkel**  
*A Good Life is a Friend*

**Nestlé**  
Good Food, Good Life.

**Belgo Bekaert Arames**

**CITROËN**

**VALE**

**TIMKEN**

**Banco Safra**  
Tradição Secular de Segurança

**MERCK SERONO**

**BASF**  
The Chemical Company



**Hirata**  
Consultores & Associados