

Curso On Line - EAD

FORMAÇÃO ESSENCIAL PARA PROFISSIONAIS DE VENDAS CONSULTIVAS NA ERA DIGITAL

TÉCNICAS DE VENDAS AVANÇADAS PARA MERCADOS ALTAMENTE COMPETITIVOS

Presencial e/ou por Telefone

DA PROSPECÇÃO AO POS-VENDA PARA A MANUTENÇÃO DA CARTEIRA ATIVA

METODOLOGIA AVANÇADA PARA O FUNIL DE VENDAS - MFV©

O PROGRAMA

De uma coisa temos certeza: as **empresas** necessitam atrair e manter o cliente de acordo com os processos de atração e de vendas. Um dos diferenciais pode residir justamente na adoção das Vendas pelo método “Funil de Negócios” de forma assertiva e inteligente para diversos produtos e tipos de serviços.

Neste cenário, vamos dotar a força de vendas de condições de aplicar as técnicas corretas de comercialização, racionalizando seus esforços, com agilidade, orientado por um método organizado, que deverá ser trilhado com muita determinação, eficiência e entusiasmo em busca dos melhores resultados.

Os profissionais de vendas devem estar aptos para prospectar e reconhecer os interesses de cada cliente e enfatizar possíveis soluções e os atributos e benefícios que vão de encontro a elas.

Vender é uma rotina simples, porém dinâmica, flexível, que permite uma avaliação sistemática e aperfeiçoamento constante, possibilitando alcançar as metas planejadas.

Pretendemos que esse programa de treinamento para profissionais de vendas seja uma obra simples, apontando conhecimentos, habilidades e atitudes adequadas à venda.

O participante aprenderá a utilizar métodos lógicos - passo a passo - prático, dinâmico e sobretudo flexível para que possa avaliar, adaptar e aperfeiçoar seu trabalho para obter o melhor desempenho possível.

CONSIDERAÇÕES

Vender e negociar no Brasil responde por mais de 50% dos esforços das Organizações. Considerado este dado e o fato da gestão de custos e lucratividade ser uma das questões mais delicadas das empresas, a busca de menores dispêndios em processos de vendas constitui um componente estratégico da mais alta relevância na era digital. Pergunte a qualquer líder de vendas sobre o estado da indústria de vendas hoje em comparação com dez anos atrás, e temos muitas opiniões: Os orçamentos de compras foram reduzidos e os tomadores de decisão estão mais hesitantes do que nunca. Os **negócios são mais escassos e a concorrência é mais acirrada**. Em outras palavras, **nunca foi tão difícil**. Mas, apesar desses desafios, existem profissionais de vendas que consistentemente fecham mais de **200% mais** negócios do que seu colegas. E isso mesmo em mercados em *declínio* com crescimento em *declínio*. Qual o segredo deles? Como eles estão conseguindo onde os outros falham?

O curso online vitalício foi desenvolvido para que o profissional de vendas saiba diagnosticar e planejar as mudanças de acordo com métodos – “padrões de qualificação”, ou **frameworks** de qualificação - que são os dados básicos necessários para direcionar o **Funil de Negócios®**. Seja em vendas simples ou em vendas complexas, o profissional de vendas irá entender o mínimo do cenário do seu lead. Para isso é importante estar bem planejado e ter estratégias e táticas avançadas e comportamentos inteligentes para ampliar e manter a carteira de clientes e melhorar continuamente a produtividade.

OBJETIVOS

- . Oferecer estratégias, técnicas e habilidades especiais para que o profissional de vendas gire o atual Ciclo da Venda com inteligência visando o crescimento da sua produtividade.
- . Explorar e viabilizar o uso regular e eficaz de ferramentas de planejamento, com foco em recursos e metas, clarificando estratégias e ações de melhoria de resultados e produtividade em vendas.
- . Capacitar o participante com técnicas avançadas de prospecção na era digital, possibilitando, dessa forma, conduzir corretamente o processo da venda com o objetivo de obter volumes maiores de negócios.
- . Ensinar passo a passo o **método SPIN Selling** de qualificação de leads e o **método GPCTBA C&I** (Goals (Objetivos), Plans (Planos), Challenges (Desafios), Expectativas do Tempo e Negatives Consequences and Positive Implications (Consequências Negativas e Implicações Positivas) e como eles se interagem para um giro do Ciclo da Venda consciente.
- . Contribuir para que o profissional de vendas agilize sua capacidade de diagnosticar o estágio de propensão à compra em que se encontra o cliente e ampliar o seu leque de alternativas (**método**) de estilos de vendas utilizando o estilo (**técnica**) mais apropriado e com maior probabilidade de êxito em cada situação.
- . Apresentar ferramentas de pós-venda para contribuir ao processo de manutenção da carteira de clientes.

PÚBLICO ALVO - Gestores e profissionais de vendas simples e principalmente de alta complexidade.

- **Módulo 01 - Introdução - O que significa Vendas Consultivas na Era Digital**
- **Módulo 02 - PRÉ VENDA - Fatores Imprescindíveis de Preparação**
Planejamento e Gestão de Vendas para melhoria da produtividade:
 - . Utilização prática das ferramentas de planejamento e gestão em vendas pelo método de Gerenciamento pelas Diretrizes (OKR);
 - . As fases do Pré-venda essenciais para o pleno domínio do Ciclo da Venda;
 - . Variáveis de gestão que afetam os planos: Informação, Tempo, recursos e estratégias, previsibilidade, riscos, oportunidades, urgências e prioridades;
 - . Planos estratégicos e táticos que alimentam planos de ação com rotas rotas essenciais para a garantia dos resultados;
 - . Gerenciando o processo de vendas com indicadores de desempenho (KPIs) estratégicos, táticos e de eficiência de acordo com o método Funil de Negócios®
- **Módulo 03 - O Processo de Vendas Consultivas para Qualquer Realidade de Negócio B2B**
- **Módulo 04 - O Método Funil de Negócios - Estágios Evolutivos para a Realização de Negócios**

O Verdadeiro e Atual Ciclo da Venda – Funil de Negócios®:

A morte do roteiro tradicional de Vendas:

- . Abertura – Sondagem (com perguntas inúteis) – Oferta de Benefícios – Tratamento de Objeções e Técnicas de Fechamento (**abandone isso**);
- . As 4 fases Essenciais do Ciclo da Venda para avançar no Funil de Negócios®:
Abertura – Investigação – Demonstração de Capacidade e Obtenção do Compromisso;
- . Análise retrospectiva da relação entre Negócios Acordados, Propostas Negociadas, Propostas Entregues, Contatos, Tentativas de Contatos e Área Coberta.
- **Módulo 06 - O Método Funil de Negócios com Disciplina para Alcançar Metas**
- **Módulo 07 - Integrando o Ciclo da Venda com o Método Funil de Negócios para a Garantia das Metas**

Vendendo Passo a Passo pelo Método Funil de Negócios®:

- . O ciclo da venda e os estágios de propensão à compra do cliente;
- . Autodiagnóstico - Perfil de Estilos de Comportamento em Vendas;
- . Aprimorando seus pontos fracos – dicas;
- . Estratégias de Prospecção na Era Digital - Estratégias breves de aproximação;
- . Identificando de interesses e necessidades pelo método **SPIN Selling** de qualificação de leads – Estágio Comportamental Essencial;
- . Apresentando soluções / benefícios – Negociando de Forma Personalizada;

- . Aplicando o método BANT: Orçamento, Autoridade, Necessidades e Expectativa de Tempo (**para venda simples**) ou aplicando o método GPCTBA C&I para **venda mais complexa**;
 - . Uso de técnicas inteligentes para tratamento de objeções;
 - . Agregando valor ao cliente - Preço e seus segredos;
 - . Apresentado ferramentas apropriadas para a planejamento e execução de pós-venda.
-
- **Módulo 08 - Estudo de casos 1 e 2**
 - **Módulo 09 - Estudo de casos 3 e 4**
 - **Módulo 10 - Estudo de casos 5 e 6**
 - **Módulo 11 - Estudo de casos 7 e 8**
 - **Módulo 12 - Estudo de casos 9 e 10**
 - **Módulo 13 - Estudo de casos 11 e 12**
 - **Módulo 14 - DIAGNÓSTICO FINAL Baseado no Questionário Perfil em Vendas Preenchido antes do Curso**

METODOLOGIA

Altamente didático, com estudos de situações reais e situações dos participantes, questionários de auto percepção, análise de casos e filmes .

Carga Horária : 8 horas

METODOLOGIA

Altamente participativa, com estudos de situações reais e situações dos participantes, questionários de auto percepção, análise de casos e filmes .

Carga Horária : 8 horas

Marco Antonio Lampoglia

Diretor da Active Educação e Desenvolvimento Humano,
psicólogo pela Universidade São Francisco,
mestre em Filosofia Social pela PUCCamp,
mestre em Administração pela UMESP

doutor em Liderança e Administração Estratégica pela Florida Christian
University,

especialista em Gestão da Qualidade pela Japan Union Scientists and Engineers
- J.U.S.E e Fundação Cristiano Ottoni .

Autor do livro : *Negociação Personalizada para Acordos Positivos e Duradouros –*
quarta edição

Autor do livro : *Liderança por Competências – Abordagem Metodológica na*
Formação de líderes – segunda edição

Metodologista, consultor , palestrante renomado e facilitador em empresas
nacionais e multinacionais tais como : Pilkington , Volkswagen , Motorola,
Manserv, Coca-Cola Distribuidoras, Rede Globo Coligadas, Federação dos
Agricultores do Estado de SP ,

Secretaria de Economia do Est. SP , Consigaz, Escelsa, Usina Paineiras, Usina
Catanduva, Duratex,

Indústrias Farmacêuticas nacionais entre outras .

Treinou mais de 110.000 profissionais.

Desenvolveu mais de 50 metodologias de foco estratégico e comportamental,
acumulando inúmeras horas de aplicabilidade em diversas organizações.

Atende necessidades de gestão estratégica avançada , gestão de mudanças do
comportamento humano , geração de ideias e motivação.

Expressiva atuação como *coach*, na formação de líderes e negociadores
ensinando e implantando metodologias científicas reconhecidas de *Negociação*
Personalizada e Gestão e Liderança por Competências® .