



grupotreinar.com.br

Curso sobre vendas eficazes num mundo cada vez mais ágil

Estamos sendo bombardeados com coisas “ágeis”, de transformações digitais, métodos de abordar problemas com um nível considerável de inovação, além de mudanças de processos para endereçar a minimização de custos e riscos e a maximização de receitas.

Os processos de vendas têm que se atualizar em relação à esta nova realidade, refletindo as mudanças comportamentais dos clientes, suas novas necessidades e gerando o máximo de valor em qualquer negócio que venhamos a fazer, independentemente dos desafios apresentados nestas oportunidades.

O objetivo deste curso é ser uma atualização sobre os processos de vendas já consagrados à luz das novas “*buzzwords*” (gírias) que surgiram e que são fundamentais para que se possa ter uma conversa produtiva com seus clientes, onde você entenderá a nova linguagem e os novos processos e métodos que eles estão usando, e falará com propriedade sobre os assuntos que os interessam sejam problemas ou novas oportunidades para as quais estejam querendo achar soluções.

Conhecer as diferentes estratégias e táticas mais adequadas aos diferentes momentos do processo de vendas em cada cliente é crítico para o sucesso das suas vendas. Não existe um modelo mágico, mas pretendemos criar uma visão holística para auxiliá-lo neste desafio sempre grande de vender, desde parafusos até projetos complexos.

Pretendemos abordar vários conceitos de modo genérico o suficiente para dar um conhecimento técnico/comercial abrangente, porém a ideia é que aqueles que se interessem pelos assuntos abordados possam seguir estudando nas várias fontes que o mercado dispõe, além do nosso possível apoio. O curso conta com vários RPG's “*Role Playing Games*” para fixar os conceitos e exercitá-los com os participantes, tornando mais agradável, dinâmica e didática a retenção do conteúdo apresentado.

Um dos aspectos importantes da nossa abordagem é o fato de que não se trata de um curso focado no tratamento somente com profissionais do nível “C” dos clientes, mas dar condições para que se converse com qualquer profissional do cliente envolvido nos processos de vendas, além de buscar sempre aumentar o potencial de venda para aquele mesmo cliente, através de uma abordagem consultiva proativa. Ou, seja, construir soluções que possam ir além daquilo que a sua empresa sozinha é capaz de entregar.



grupotreinar.com.br

Objetivos

Gerais:

Apresentar novas técnicas e processos de vendas para clientes que estão vivendo a transição para o mundo ágil, de transformação digital, falando a linguagem deles e entendendo como influenciar suas decisões de compras.

Específicos:

- Apresentar os principais conceitos que estão revolucionando o mercado;
- Apresentar as principais escolas de vendas, seus prós e contras e modelos de aplicação básica de cada uma, uma abordagem livre sobre Psicologia Comportamental;
- Ouvir e entender os problemas que o cliente reconhece que impactam diretamente seus negócios;
- Desenvolver a percepção dos problemas “escondidos” que impactam seus negócios;
- Criar uma visão de “business case” para o cliente entender e justificar internamente os investimentos necessários para resolver seus desafios, avaliar o comprometimento do cliente usando diferentes técnicas;
- Entender os prós e contras de uma dada solução criada, a ser adequada às reais necessidades do cliente, o quanto é trabalho do vendedor e quanto é do cliente;
- Entender os novos requisitos para o uso competitivo das Mídias Sociais e seu gerenciamento;
- Entender os novos modelos de melhores práticas para gerenciamento do relacionamento com o cliente (CRM);
- Identificar os principais elementos da nova arquitetura de gestão e governança;
- Entender os novos papéis dentro dos clientes e seus profissionais;
- Desenvolver um plano de implementação destas técnicas e estratégias na empresa.

Público alvo

Vendedores, Gestores de Negócios, Executivos de Negócios, Equipe de pré-vendas, Arquitetos de Soluções, Profissionais de Suporte, e por que não CIO's. Executivos, Analistas e Partes Interessadas envolvidas no planejamento, gestão e governança da nova Organização.

Benefícios

O primeiro benefício é a atualização dos profissionais de vendas nos novos processos, métodos e linguagem que os profissionais de vendas estão usando.

Em seguida há a atualização a apresentação de estratégias e técnicas de vendas e suas aplicabilidades. Uma revisão para alguns e uma imersão para outros, com exercícios práticos.



grupotreinar.com.br

O quanto a Psicologia Comportamental pode ajudar a conhecer a equipe com quem você está trabalhando, ajudando a identificar quem é a favor, contra ou indiferente nas reuniões com clientes.

Criar modelos de “*business cases*” para ajudar aos clientes a vender internamente seus projetos de forma sólida e com modelos financeiros para facilitar o entendimento e a absorção dos projetos pelos outros profissionais envolvidos no cliente, além de usar esta técnica para mensurar o comprometimento do cliente com sua proposta de solução.

Entender o uso das medias sociais e como usá-las comercialmente sem parecer que está fazendo spam. Como se tornar um “*Trusted Advisor*” (Consultor de Confiança) para seus clientes.

Entender a “Nova Organização”, seus papéis, responsabilidades e necessidades para poder avaliar as novas oportunidades de vendas dentro dos clientes que já existem e criar novas em novos clientes.

Aprender, ou reaprender, a usar as ferramentas de CRM, caso existam na sua empresa, ou como gerenciar sozinho suas contas. Como tentar diminuir o tempo do processo de vendas. Como gerenciar suas equipes de vendas de maneira direta, sem reuniões intermináveis, de forma objetiva.

Compreender a importância da equipe de pré-vendas, suporte, administrativa e outras que façam parte do seu ecossistema, para que aumentem as chances de entender melhor o que o cliente precisa de fato, como apresentar isto para ele, como apresentar o valor da sua solução e como criar um diferencial competitivo para vencer na oportunidade.

Os **resultados esperados** com a capacitação são:

- Reposicionar a abordagem de vendas em função dos novos paradigmas que os clientes estão apresentando;
- Tornar a equipe do cliente um parceiro seu efetivo no negócio da Organização do cliente;
- Redefinir as competências, funções e processos de vendas para lidar com os novos cenários dos clientes.

As **competências** que os participantes deverão ter ao final do processo de capacitação são:

- Ter a capacidade de desenvolver estratégias para o gerenciamento dos novos paradigmas da Organização;
- Ter a capacidade de reposicionar as competências requeridas para a Organização neste novo cenário baseados nas competências que você e sua empresa dispõem;
- Ter a capacidade de redefinir as funções e a nova arquitetura de governança e gestão da Organização;
- Ter a capacidade de redefinir o papel da equipe vendas e do cliente na estratégia do negócio.



grupotreinar.com.br

Habilidades a serem desenvolvidas

- Identificar os requisitos e impacto no negócio e na Organização da adoção das novas tecnologias;
- Planejar a adoção das novas tecnologias;
- Planejar as novas competências para atender as Organizações;
- Avaliar as novas tecnologias na agregação de valor ao negócio;
- Desenvolver seu modelo de gestão;
- Elaborar o plano de ação de implantação.

Atitudes a serem desenvolvidas

- Inovar com os novos paradigmas;
- Se aproximar do negócio mostrando as vantagens competitivas dos novos paradigmas;
- Inovar a gestão e governança da Organização do cliente.

Metodologia de ensino

Ação educacional com forte conteúdo prático com experimentação das técnicas em exercícios e em casos reais da empresa. Avaliação de trabalhos e de "RPG's" para fixação da aprendizagem.

Níveis de Avaliação

Reação: nível de satisfação dos participantes em relação à ação educacional aplicada logo após o seu término.

Formas de Avaliação da Aprendizagem

Avaliação do tipo Curso, com função de orientar, corrigir, informar sobre a aprendizagem do participante da ação através de feedbacks.

Pré requisitos

Conhecimentos de vendas, processos e métodos.



grupotreinar.com.br

Material Didático

- Apostila contendo os slides e resumo dos tópicos;
- RPG's e estudos de casos;
- Uso de flip-chart.

Conteúdo Programático

Unidade	Objetivos	Conteúdo
Unidade 1	Apresentar a ação educacional e entender as expectativas dos participantes e o estado em que se encontra o processo de vendas das empresas.	<ul style="list-style-type: none">▪ Apresentar o instrutor▪ Entender as expectativas dos participantes;▪ Entender os pontos básicos dos processos de vendas das empresas presentes.
Unidade 2	Apresentação dos novos paradigmas que estão sendo adotados pelos clientes. Apresentação das principais estratégias e técnicas de vendas.	<ul style="list-style-type: none">▪ O que são os novos "buzzwords" do mercado?▪ Quais são as técnicas de vendas aplicadas nas principais empresas;▪ Como desenvolver a estratégia correta pode descobrir novas oportunidades;▪ Como desenvolver as oportunidades encontradas;
Unidade 3	Entender os novos desafios para os processos de vendas	<ul style="list-style-type: none">▪ Definindo o cliente;▪ Requisitos para a adoção/percepção de valor da sua solução pelo cliente;▪ RPG's e avaliações,▪ Os riscos para a oportunidade;
Unidade 4	Entender os papéis e o valor das equipes de pré-vendas, suporte e administração no sucesso do seu projeto	<ul style="list-style-type: none">▪ Entendendo o papel e o valor de cada profissional do seu time;▪ Ações e Responsabilidades;▪ Fatores críticos de sucesso;▪ Novas competências são necessárias;▪ Os riscos para a oportunidade;



grupotreinar.com.br

Unidade 5	Entender os novos requisitos para o uso competitivo das Mídias Sociais.	<ul style="list-style-type: none">▪ Definindo mídias sociais;▪ O gerenciamento e as métricas;▪ Os riscos para a oportunidade;
Unidade 6	Entender os novos papéis e responsabilidades das equipes dos clientes e como atendê-los.	<ul style="list-style-type: none">▪ Definindo quem é quem;▪ As questões de demonstração de comprometimento do cliente;▪ Aberto para discussões.

Material desenvolvido para o treinamento em parceria com o GrupoTreinar. É proibida a cópia deste conteúdo, no todo ou em parte, sem autorização prévia.

