**PROJETO**

**FORMAÇÃO ESSENCIAL PARA PROFISSIONAIS DE VENDAS EM CENÁRIOS DESAFIADORES NA ERA DIGITAL**

**VENDAS CONSULTIVAS COM NEGOCIAÇÃO PERSONALIZADA®**

**METODOLOGIA AVANÇADA PARA O FUNIL DE VENDAS - MFV©**

**DA PROSPECÇÃO AO POS-VENDA PARA A MANUTENÇÃO DO CLIENTE ATIVO**

**420 profissionais treinados**

**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% negócios do que seu colegas. E isso mesmo em mercados altamente competitivos. Qual o segredo deles? Como eles estão conseguindo onde os outros falham? Nesse pensamento, **o processo de uma venda consultiva com negociação personalizada bem-sucedida é uma das fontes de maior e mais imediato retorno.**

O workshop 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 e profissionais de apoio a vendas.

**PROGRAMA – 16 horas**

**Planejamento e gestão de vendas consultivas**

* Utilização prática das ferramentas de planejamento e gestão em venda

pelo **Método OKR (Objectives and Key Results**)consagrados para atingir metas e diretrizes com segurança;

* Metas e medidas essenciais para alcance de resultados e melhoria da

produtividade;

* As fases essenciais do Pré-venda para pleno domínio;
* Variáveis que afetam os planos: Informação, Tempo, Recursos e

Estratégias;

* Previsibilidade, riscos, oportunidades, urgências e prioridades;
* Planos estratégicos e táticos para e Modelos de planos de ação que

asseguram as rotas para a garantia dos resultados

* Gerenciando o processo de planejamento com indicadores de desempenho

desdobrados desde a meta principal.

**O Verdadeiro e Atual Ciclo da Venda na Era Digital – 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 de forma inteligente 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.

**Vendendo Passo a Passo pelo Método Funil de Negócios®:**

* O passo a passo do ciclo da venda e como avançar em cada estágio de propensão à compra do cliente;
* Autodiagnostico - Perfil de Estilos de Comportamento em Vendas - Aprimorando seus pontos fracos – dicas;
* Estratégias de Prospecção na Era Digital;
* Estratégias inteligentes de aproximação;
* Identificando de interesses e necessidades pelo**Método SPIN Selling** de qualificação de leads – Estágio Comportamental Essencial e que infelizmente poucos aplicam com sabedoria;
* Apresentando possíveis soluções e 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;

**Negociando de Forma Personalizada**

* Não barganhe com as posições e sim com interesses;
* Separando as pessoas dos problemas- Avaliando suas reações ao conflito;
* Momentos e Etapas da negociação;
* Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa a negociação de um acordo;
* Pensando ganha-ganha – colocando – se no lugar do outro;
* Criando opções de ganho mútuo;
* Utilizando uma planilha para montar seu plano de ação e propostas técnicas e comerciais;
* Aplicabilidade total - através de estudos de situações.
* 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.

**APRESENTADOR - Marco Antonio Lampoglia MSc -**Psicólogo pela