**WORKSHOP**

**FORMAÇÃO ESSENCIAL PARA PROFISSIONAIS DE VENDAS 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**

**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 workshop foi desenvolvido para que o profissional de vendas saiba diagnosticar e planejar as mudanças de acordo com métodos – ”padrões de qualificação”, ou [**frameworks**](https://www.outboundmarketing.com.br/framework-de-vendas/) de qualificação - que são os dados básicos necessários para direcionar o **Funil de Negócios®**. Seja em [**vendas simples ou em vendas complexas**](https://www.outboundmarketing.com.br/outbound-vendas-simples-x-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 de alta complexidade.

**PROGRAMA – 16 horas**

**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 (GPD);

* 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**®**

**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.

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

* O ciclo da venda e os estágios 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 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.

**APRESENTADOR - Marco Antonio Lampoglia MSc -**