

VENDE-C

PROGRAMA DE VENDAS PRO.

CERTIFICADO CONFERIDO A

Vinícius Marion Sturion

Por participar do VENDE-C | Programa de vendas
PRO, com Caio Carneiro e Flávio Augusto.

Realizado no período de 21/06/2022 a 19/07/2022.

Tema trabalhado: Técnicas, Conceitos de Vendas e Estudo de casos.


CAIO CARNEIRO


FLÁVIO AUGUSTO



Aulas de Preparação:

- A ciência por trás das vendas;
- A arte das vendas;
- Aula de fundação;
- Benefícios do processo de vendas.

Semana 1:

- Crenças limitantes, comportamento correto e mitos de vendas;
- Entendendo o funil de vendas;
- O funil de vendas e sua relação com as etapas do processo de vendas;
- Como definir seu público alvo;
- 10 estratégias de prospecção;
- Principais métricas em vendas;
- Qualificação e abordagem;
- Disciplina em vendas.

Semana 2:

- Estratégias de prospecção;
- Apresentação de vendas;
- Follow-up eficaz;
- Fechamento eficiente;
- Como fazer um ótimo rapport;
- Precificação;
- CRM e gestão de vendas;
- Faça as perguntas certas.

Semana 3:

- Contorno de objeções;
- Negociação;
- Pós venda;
- Estratégias de encantamento;
- Up-sell e Cross-sell;
- Como recuperar clientes inativos.

Semana 4:

- Estudo de caso de um processo de vendas real;
- Cultura de vendas;
- Canais de venda;
- Como montar uma equipe de vendas;
- Vendas de valor;
- Como expandir seu portfólio;
- Percepção de risco.

Semana 5:

- O perfil de um vendedor bem sucedido;
- Bastidores de um processo de vendas;
- Dinâmica de vendas;
- Conclusão e plano de ação.

Totalizando 20 horas de Aula

