



Formação de
Líderes e Gestores
Comerciais

CERTIFICADO

DE PARTICIPAÇÃO

CERTIFICAMOS A PRESENÇA DE

ILVIA BRAGA MARTINS

Na Formação para **Líderes e Gestores Comerciais** com duração de 30 horas,
promovido pela Capital Upgrade de forma online e ao vivo, nos meses de outubro a dezembro de 2022.

Paulo Vitor Porto

ASSINATURA





MÓDULO 0- BOAS VINDAS

-Bonificação/ Gamificação;

MÓDULO 1 - ESTRATÉGIA COMERCIAL

-Estratégia Comercial;

MÓDULO 2 - PROSPECÇÃO

-PIC;
-Mapa da Empatia;
-Inbound e Outbound;
-Aula Prática - Script de Venda na Prática;
-Metodologia de Indicação;
-Ferramenta de Indicação;

MÓDULO 3 - PROCESSO COMERCIAL

-Processo Comercial;
-Jornada do Cliente;
-Aula Prática - Ferramenta da Jornada;
-Funil 1;
-Aula Prática - Sistema de CRM;
-DMD e Acompanhamento do Funil;

MÓDULO 4 - ACOMPANHAMENTO COMERCIAL

-Indicadores Meio e Fim;
-Indicadores Comerciais;
-Definindo a Sua Meta;
-Identificando Causas e Painel de Gestão;

MÓDULO 5 - FOLLOW-UP E ACOMPANHAMENTO

-IFollow-Up e Acompanhamento;

MÓDULO 6- GESTÃO DE CLIENTES

-RFM 1;
-RFM 2;
-Régua de Relacionamento;

MÓDULO 7- ATENDIMENTO

-Padrão de Atendimento 1;
-Padrão de Atendimento 2;
-NPS;
-Cases de Atendimento;

MÓDULO 8- GESTÃO DE EQUIPE

-Equipe Comercial;
-Rotinas Comerciais;
-Avaliação de Equipe;

MÓDULO 9- REMUNERAÇÃO DA EQUIPE

-Gerando Incentivos para o Resultado;
-Modelo de Comissionamento 2;
-Bonificação/ Gamificação;

MÓDULO 10 - LIBERAÇÃO COMERCIAL

-Liderança Comercial;

