

3ª EDIÇÃO
CONTEÚDO REVISTO E AMPLIADO



BOOT CAMP

GESTÃO DE EQUIPES COMERCIAIS

Clique na caveira e assista o clipe do Boot Camp

DEPOIMENTOS

Clique nas caveiras e assista alguns depoimentos de participantes do Boot Camp



BOOT CAMP

GESTÃO DE EQUIPES COMERCIAIS

Venha preparado para dormir pouco, aprender muito e se tornar outro profissional.

O Boot Camp é um treinamento de imersão, focado na preparação intensiva do gestor comercial, através da utilização de técnicas eficazes, ferramentas e dinâmicas de modelagem de comportamento.

O objetivo é preparar o gestor para a superação de desafios reais que são enfrentados no dia a dia.

O curso traz a essência das técnicas e dos conhecimentos fundamentais de gestão de equipes comerciais, com grande aplicação prática, visando uma transformação real para que, em um curto período de tempo, você se torne um supergestor.

Serão os 5 dias mais intensos de treinamento que você já participou, a menos que você já tenha se preparado para escalar o Monte Everest.

A close-up photograph of a hand wrapped in white medical bandage. The hand is clenched into a fist, and the bandage is wrapped around the fingers and palm. The background is a blurred, dark blue color. The text "Prepare-se para uma transformação!" is overlaid in a bold, yellow font.

**Prepare-se para uma
transformação!**

Para quem é O boot camp?

- Para aqueles Gestores Comerciais que acreditam que metas devem ser superadas.
- Para aqueles Gestores Comerciais que sabem que o mercado exige cada vez mais.
- Para aqueles Gestores Comerciais que estão sempre em busca de aprimoramento.
- Para aqueles Gestores Comerciais que valorizam o conhecimento e o esforço como ponto de diferenciação.
- Para aqueles Gestores Comerciais que vibram com cada novo desafio conquistado.
- Para aqueles Gestores Comerciais que acreditam que para vender mais é preciso muito mais do que desconto.
- **Enfim, para aqueles Gestores Comerciais que lideram equipes de venda e que entendem que o mundo é assim.**

O que eu ganho com a participação no curso?

ANTES

- Material para estudo antecipado:
 - 2 livros de leitura prévia
 - Mais de 100 artigos
- Bônus Ressignificando Vendas:
 - Curso de Vendas de Gustavo Campos com 11 módulos
 - 15 horas de vídeo com curadoria do Ressignificando Vendas
 - E-Book de artigos de vendas de Gustavo Campos
- Book Boot Camp (livro texto com o conteúdo completo do curso para estudo prévio)

DURANTE

- Todos os materiais necessários para desenvolvimento das aulas e atividades
- Agenda do Vendedor
- Ambiente rico para a troca de ideias e resolução de problemas entre os participantes do Boot Camp
- Autoavaliação Inicial/Final
- 60 horas de treinamento intensivo (hell's week)
- De 4 a 6 aulas magnas
- 17 módulos de gestão e desenvolvimento de líderes
- 17 assessment (avaliações) individuais
- 17 exercícios focados no desenvolvimento e aplicação do conteúdo para a sua empresa
- 4 Cases de Gestão
- Toolkit (mais de 20 ferramentas)
- Workbook com mais de 200 páginas (livro de atividades contendo os slides e as ferramentas)
- Plano de ativação 30, 60 e 90 dias
- Prova de Avaliação Final (simulado)

DEPOIS

- Participação na comunidade fechada com todos os participantes do Boot Camp
- Certificado de Participação (mediante 100% de presença)
- Certificado de Qualificação em duas etapas (Exercícios especiais para entregar, prova final de avaliação e entrevista com o superior imediato 90 dias após curso)
- Conteúdo online exclusivo com tutoriais de uso das ferramentas, formando mais de 6 horas de vídeo.
- Plano de estudos para a prova final

5 Dias

17 Módulos

Aulas Magnas

60h Treinamento

2 Módulos Comportamentais

15 Módulos Técnicos

5 Dinâmicas Comportamentais

29 Ferramentas de Performance

Plano de Ativação 30, 60 ,90 dias

PROGRAMA

Dia 1

Ativação

ATIVACÃO

Ingressando no mais intenso treinamento de gestão comercial do Brasil.

No primeiro dia, teremos a recepção, entrega do material adicional, explicação de algumas atividades, regras de funcionamento e de convívio.

Também, faremos atividades baseadas no estudo feito anteriormente, na preparação para a imersão, bem como a integração da equipe e o jantar festivo.

Prepare-se para os 5 dias mais intensos de sua vida. Será muito difícil, mas recompensador.

Uma vez bootcamper, para sempre bootcamper.

Dia 2

Módulo # 1

GESTÃO 4.0

Uma nova maneira de gerir equipes comerciais

Para alavancar o sucesso em vendas no longo prazo, você deve fazer heróis, e não ser herói. O nível do time raramente excederá o nível de sua liderança. Neste módulo queremos apresentar os conceitos de uma moderna gestão comercial.

1. Framework para resultados excepcionais
2. Atividades de alto valor de um líder comercial
3. Coach Up ou Coach Out
4. Porque muitas empresas fracassam em produzir os resultados desejados
5. Responsabilidades de um gerente/líder comercial

FERRAMENTA

Diagnóstico da Gestão 4.0
Planilha de Hábitos

Dia 2

Módulo #2

TOMORROW

Uma visão sistêmica do mundo

Desenvolver uma visão de futuro consistente e planejada que promova o desenvolvimento do sincronismo da empresa, da equipe e dos clientes, capacitando o negócio a obter melhores resultados e tornando-o mais competitivo.

1. Como será o mundo no futuro
2. O que é visão sistêmica
3. Como deve ser a minha empresa no futuro
4. Como não ficar obsoleto
5. Aplicação prática: Desenhando o futuro da minha empresa

FERRAMENTA

Guia de Planejamento do Futuro
Técnica da Estrela

Dia 2

Módulo #3

MINDSET

Desenvolvendo um mindset vencedor

Aprendendo a ser positivo em todas as situações, olhando para o futuro de maneira otimista e motivada.

1. O que é um mindset
2. Abrindo a mente para o novo
3. Visão positiva e realista
4. Autoestima e automotivação
5. Como envolver a equipe para vencer
6. Aplicação prática: Desenhando o seu mindset vencedor

FERRAMENTA

Mapa de Mindset
Facilitando a Mudança

Dia 2

Módulo #4

THE SPEAKER

Desenvolvendo a habilidade de se comunicar e vender suas ideias

Entender a importância da comunicação dentro do mundo dos negócios e desenvolver a capacidade de se expressar com clareza, envolver a equipe e preparar um discurso eficiente para a abordagem de assuntos difíceis.

1. Mitos e verdades sobre falar em público
2. Como se preparar para uma apresentação
3. Como conquistar a atenção do espectador
4. Como abordar assuntos difíceis
5. Como sair de situações inesperadas
6. Mantendo a calma em situações de conflito
7. Finalizando a apresentação em alta
8. Aplicação prática: Preparando uma apresentação de sucesso

FERRAMENTA

Roteiro básico de apresentações de impacto
Mapa Mental

Dia 2

Módulo #5

VOCÊ 4.0

Ressignificando você e construindo a sua marca pessoal

Neste módulo o foco principal é você, como pessoa e como profissional. Muitas vezes esquecemos de nós e ficamos desenvolvendo cada vez mais o negócio, até chegar o momento onde as coisas mudaram tanto que você percebe que ficou para trás. Aqui você aprenderá como não ficar obsoleto e ter reconhecida a sua fundamental importância para os negócios dos seus clientes.

1. Os papéis que você exerce na vida
2. Resignificando estes papéis para um futuro próximo
3. O que fazer para construir uma marca pessoal
4. O papel do gestor no futuro
5. Formas e práticas de desenvolvimento contínuo.

FERRAMENTA

Dinâmica do Abismo
Checklist Smarter

PEP: Planejamento Estratégico Pessoal

Dia 2

Módulo #6

PRESENÇA DIGITAL

Redes sociais e aplicativos para supergestores

Você aprenderá a tirar o máximo proveito das redes sociais para formar a sua imagem profissional e melhorar a sua performance de gestão. Poucos gestores sabem usar estas plataformas de relacionamento com maestria. Neste módulo, também iremos estudar 20 aplicativos para celular (iOS ou Android) que quando usados corretamente farão com que sua produtividade suba para o espaço.

1. Quais são as redes sociais mais importantes e suas regras de uso (melhores práticas)
2. Eficiência máxima com o WhatsApp
3. Redes Sociais como fontes de inteligência comercial
4. Guia: Apresentação dos aplicativos e uso em vendas
5. Tela 1 do celular: montando um kit de sobrevivência
6. O uso da tecnologia para aumento da produtividade

OBS.: Traga seu smartphone e notebook

FERRAMENTA

PPD: Planejador de Presença Digital
Consulta Rápida

Dia 3

Módulo #7

DECISION

Uma metodologia para a tomada de decisão

Capacitar o gestor para resolver problemas complexos de forma lógica e equilibrada para a tomada das melhores decisões.

1. Por que temos dificuldade em tomar decisões
2. Inteligência emocional para a tomada de decisão
3. Impactos e consequências da tomada de decisão
4. Técnicas para a resolução de problemas
5. A ansiedade da informação
6. Exemplos de tomadas de decisões baseadas em informações de mercado
7. Aplicação prática: Resolvendo problemas de vendas com o uso de técnicas e ferramentas

FERRAMENTA

Kit de Solução de Problemas
Diagnóstico de Competências em Liderança

Dia 3

Módulo #8

GOALS

Desenvolvendo um sistema de metas motivadoras

Como planejar, comunicar, acompanhar e realizar as metas de maneira estratégica, traçando caminhos inteligentes e desafiadores. Desenvolver um Scorecard com indicadores relevantes que sirvam de orientadores estratégicos para uma gestão eficaz.

1. O que são metas: Analisando, propondo desafios e criando estratégias para alcançá-las
2. Quais as diferenças entre objetivos, metas e indicadores
3. A importância de usar indicadores para avaliar a gestão
4. Inventário de indicadores
5. Seleção de indicadores baseados nos objetivos
6. O que é um Scorecard
7. O que realmente motiva as pessoas hoje

FERRAMENTA

Planilha de gestão de metas

Passo a passo para acompanhar metas junto aos vendedores
Scorecard De Gestão Comercial (inventário de indicadores)

Dia 3

Módulo #9

THE BRAND

Desenvolvendo um posicionamento comercial de marca

Entender a importância de atingir suas metas de vendas, sem esquecer de defender o posicionamento da marca.

1. O que é posicionamento de marca
2. Qual a importância de defender o posicionamento da marca
3. Como a área comercial deve atuar para preservar o posicionamento da marca junto aos clientes e mercado
4. Traçando a linha da supercredibilidade
5. Exemplos de empresas que tem posicionamentos claros e coerentes
6. Aplicação prática: Desenvolvendo seu mapa de posicionamento estratégico

FERRAMENTA

Mapa Estratégico de Marca
Níveis de Produto
Proposta de Valor Única Turbinada

Dia 3

Módulo # 10

MIX

Desenvolvendo uma plataforma de produtos voltada à venda

Organizar o portfólio de produtos valorizando seus diferenciais, conhecendo bem seus concorrentes e aumentando a sua probabilidade de fechar vendas melhores.

1. Matriz de Conhecimento
2. Matriz da Concorrência
3. Aplicação Prática: Montando uma Matriz de Conhecimento de produto e uma Matriz da Concorrência

FERRAMENTA

Questionário de Domínio do Mix
Matriz de Conhecimento
Matriz da Concorrência

Dia 3

Módulo # 11

EASY PLAN

Plano comercial descomplicado para alavancar os resultados

Desenvolver um programa de planejamento comercial inteligente e descomplicado que contribua de forma efetiva para alavancar os resultados.

1. O que é um planejamento comercial descomplicado
2. A importância do planejamento comercial para o atingimento das metas
3. Modelo de planejamento comercial descomplicado
4. Aplicação Prática: Montando um plano comercial descomplicado

FERRAMENTA

Modelo de Plano Comercial Descomplicado

Dia4

Módulo #12

DREAM TEAM

Selecionando os melhores

Entender a importância da fase de recrutamento e seleção na montagem de uma equipe de alto desempenho, apresentando um método de como atrair e selecionar os melhores.

1. O que é uma equipe de alto desempenho
2. Exemplos de equipes de alto desempenho
3. Como atrair as pessoas certas
4. Sistema de recrutamento e seleção
5. Modelos de instrumentos de seleção
6. Inventário de dinâmicas de seleção
7. Testes psicológicos
8. Aplicação prática: Montando o perfil do vendedor ideal e definindo a sistemática de seleção

FERRAMENTA

Kit de Seleção

Dia4

Módulo # 13

RANKING

Segmentando clientes para vencer

Apresentar a importância de um sistema de classificação objetiva de clientes que sirva para regular o nível de serviço oferecido e criar parcerias duradouras. Desenvolver um programa de parcerias estratégicas fora do comum que ajudem a alavancar o desenvolvimento do canal.

1. A importância de se classificar clientes
2. Sistema de classificação de clientes
3. Nível de serviço baseado na classificação
4. Como implementar um programa de desenvolvimento de canal
5. Formatos de reconhecimento e premiação para clientes
6. Modelando a parceria para o ganha-ganha

FERRAMENTA

Mapa de segmentação e nível de serviço

Jornada do Cliente

Pontos de Contato

Guia de reconhecimento e premiação de clientes

Checklist para avaliação de parcerias

Roteiro para elaboração de projetos de parceria

Dia4

Módulo #14

FOCUS

Desenvolvendo uma rotina de gestão de vendas implacável

Desmistificar a dificuldade em estabelecer uma rotina de trabalho, mostrando como a organização de uma agenda pessoal e da equipe ajuda a usar o tempo de forma produtiva e eficiente. Apresentar a importância do uso de checklists para garantir a execução de atividades essenciais para a gestão comercial.

1. O que é uma rotina de gestão implacável: Pessoal e de equipe
2. Como desenvolver prioridades para uma rotina prática e voltada para resultados
3. Fazendo contatos que ajudem a equipe
4. Ladrões de tempo
5. O que são checklists e a racionalização por trás de seu uso
6. Aprendendo a montar um checklist para a gestão comercial

FERRAMENTA

Agenda do Vendedor
Jornada do Vendedor
Kit de Checklists

Dia4

Módulo # 15

THE PERFECT MEETING

Reuniões de venda que transformem

Capacitar o gestor a criar e conduzir reuniões com a equipe comercial que efetivamente gerem desenvolvimento da equipe e resultados.

1. A importância das reuniões para o desempenho da equipe
2. O que é uma reunião eficaz
3. Preparando a reunião ideal
4. Conduzindo uma reunião de vendas
5. O uso estratégico de workshops e convenções como catalizador do desempenho de vendas
6. Aplicação Prática: Mapa da Reunião Comercial (tipos, grade, objetivos e frequência)

FERRAMENTA

Mapa de Reunião Comercial
Script de Reunião Comercial

Dia4

Módulo # 16

GO WIN

Desenvolvendo uma cultura de campeões

Tornar o gestor um agente da mudança e criador de uma cultura de campeões, com capacidade de formar uma equipe de sucesso com o objetivo de explorar o potencial máximo da empresa.

1. O que é uma cultura de campeão
2. Características de uma cultura campeã
3. Tipos de liderança (pelo exemplo e situacional)
4. Reconstruindo a confiança da equipe
5. Desenvolvimento de equipes campeãs
6. Transformando desafios em oportunidades
7. Atividade prática: Desenvolvendo o plano de ação da confiança

FERRAMENTA

Olimpíada Pessoal
Buscando a Excelência Pessoal
Avaliação do Tipo de Liderança
Bússola da Confiança de confiança

Dia4

Módulo # 17

PODIUM

Desenvolvendo uma performance campeã

Desenvolver um método de avaliação da performance de equipes internas e externas, os formatos de direcionamento e orientação e as práticas de reconhecimento e premiação.

1. Como avaliar equipes internas e externas
2. Como lidar com a baixa performance
3. Como lidar com a alta performance
4. A importância do feedback e mentoria para o desenvolvimento da equipe
5. Métodos de dar feedback e Métodos de conduzir mentoria
6. Formatos de reconhecimento e premiação
7. Aplicação prática: Elaborando um programa de avaliação, desenvolvimento e reconhecimento de equipes comerciais

FERRAMENTA

Mapa de avaliação e direcionamento
Guia de reconhecimento e premiação
Mapa de Jogo

ALTO COMANDO

GUSTAVO CAMPOS



Inquieto, provocativo e inconformado são marcas de sua assinatura. Gustavo Campos é o criador do movimento "Ressignificando Vendas".

FERNANDO SCHEFFEL



Multitarefa. É a melhor definição para esse engenheiro de formação, empreendedor por natureza. Movido por desafios, tem a certeza que estes é que tornam a vida mais gostosa de ser vivida.

CORPO TÉCNICO

INSTRUTOR-CHEFE

GUSTAVO CAMPOS



Tem feito diversas palestras e projetos pelo Brasil para orientar equipes comerciais para novos tempos e necessidades mercadológicas, preparando a categoria para o que REALMENTE deve ser feito. Autor do livro Resignificando Vendas, possui ampla experiência de consultoria na área comercial e participou de inúmeros cases de sucesso de construção de marcas e desenvolvimento de alta performance de equipes de vendas no Brasil. Além disso, formado pela Sociedade Brasileira de Coaching, atua como coach comercial para profissionais que buscam acentuados crescimentos de seus resultados. É blogueiro e publisher do Pensador Mercadológico (www.pensadormercadologico.com.br), um dos mais provocativos blogs de negócios do Brasil. Administrador por formação, empreendedor por natureza. Muito estudioso, leitor voraz (possui mais de 3.000 livros de negócios e lê mais de 200 livros por ano), está sempre conectado, não sabendo o que seria de sua vida sem notebook, smartphones, tablets, Moleskine e uma boa conexão Wi-Fi. Ambicioso, não alcançou ainda nem o início do que quer desta sua jornada pessoal. Apaixonado pela vida é dono do Max e da Pink, um casal de Yorkshires.

No passado foi representante comercial por 8 anos e hoje é um dos maiores pensadores da mudança da profissão de vendas. Também é fundador do Estantips Business Books, um espaço de reviews especializados em livros de negócios (www.estantips.com.br). Agora lança o primeiro boot camp de vendas do Brasil, um modelo de educação de gestão comercial de forma intensa e rápida.

Para quem desejar saber mais de sua vida profissional - [Linkedin.com/in/gfcampos/](https://www.linkedin.com/in/gfcampos/)

Para quem desejar saber mais de sua vida pessoal - [facebook.com/pensadorgustavo](https://www.facebook.com/pensadorgustavo)

Para quem desejar acompanhar o movimento Resignificando Vendas - [facebook.com/ressignificandovendas/](https://www.facebook.com/ressignificandovendas/)

Para quem desejar assinar o Blog Resignificando Vendas - ressignificandovendas.com.br

INSTRUTORES CONVIDADOS

Aulas Magnas

Soma-se a este programa, convidados especiais para aulas magnas.

Os temas e os instrutores convidados estão sendo estudados.

**Quem
você vai
encontrar lá**

**Gestores corajosos dispostos a fazer algo
que nunca foi feito.**

Como vai funcionar

Se você tiver coragem de se alistar no Boot Camp...

- Um mês antes do curso você vai receber em sua casa vários materiais preparatórios. Um destes materiais é o Book que contém o conteúdo na íntegra do que será abordado nos cinco dias de curso (as aulas trarão a essência e a aplicação prática de cada módulo) para seu estudo prévio.
- Você dita o seu ritmo, mas não perca tempo. Você vai precisar começar a estudar e a se preparar sozinho para o melhor aproveitamento da parte presencial.
- Ao chegar na Hell's Week (os 5 dias) do Boot Camp você se dedicará somente ao curso.
- Serão dias de imersão total em assuntos e práticas essenciais para a excelência em gestão de vendas, de maneira intensa e desafiadora. O foco nestes dias será o comportamento do líder vencedor em vendas.
- Após completar o treinamento você fará parte de uma comunidade fechada do Facebook exclusiva para membros.
- E iniciará o treinamento técnico com os vídeos de implementação do conteúdo.

Quanto vai custar*

Lote 1: R\$ 5.490,00 até (15/11)

Lote 2: R\$ 5.990,00 a partir de 16/11, se houver vagas

*A inscrição contempla hospedagem em quarto triplo e alimentação incluídas – Obs.: para hospedagem em quartos individuais ou duplos, por solicitação do participante, a diferença será de sua responsabilidade, mediante disponibilidade do hotel. Favor informar no ato da inscrição sua escolha de acomodação para ajuste de valores.

Com o objetivo de gerar uma maior integração e troca de ideias entre os participantes, a distribuição nos quartos prevê a separação de pessoas da mesma empresa.

Condições de pagamento: à vista (depósito em conta com 5% de desconto) ou em até 3 vezes pelo valor integral, do lote 1 ou 2.

Para 3 ou mais inscrições da mesma empresa, consulte condições especiais.

Quando e onde vai acontecer

Próximo Evento

12 a 16 de dezembro de 2018

Local

Será no RS, com partida de ônibus de Porto Alegre. O local será revelado ao participante no dia do evento (faz parte da metodologia).

O deslocamento de ônibus está incluído no valor pago.

**Por que
Eu devo
participar**

Onde você encontra um programa como esse?

Inscreva-se agora*

www.bootcampdevendas.com.br

*** turmas reduzidas (apenas 30 vagas).**

RESIGNIFICANDO

 vendas

*Nunca vi um animal selvagem com pena de si mesmo.
Um passarinho cairá gelado e morto de um galho
sem jamais ter sentido pena de si mesmo.*

Autopiedade - D. H. Lawrence



BOOT CAMP
GESTÃO DE EQUIPES COMERCIAIS