

PROGRAMA COMPLETO DO “*MANUAL QUE NUNCA EXISTIU PARA ACELERAR SUA CARREIRA EM VENDAS*”

1. O QUE É VENDEDOR X O QUE FOI VENDEDOR

- a. O surgimento do vendedor moderno
- b. Tipos mais comuns de vendedor
- c. Descobririndo que tipo de vendedor eu sou
- d. Superando as forças e fraquezas do meu perfil
- e. As competências de um vendedor moderno
- f. Avaliando minhas competências

2. TODOS SOMOS VENDEDORES

- a. Você é ou não é vendedor?
- b. Orientação pelo produto
- c. Orientação pelo diálogo
- d. Evoluindo para um novo modelo (APM – Agentes de Posicionamento de Marcas)
- e. Me preparando para entregar uma venda consultiva:
 - i. Meu produto
 - ii. Minha empresa
 - iii. A empresa do meu cliente
 - iv. Meu cliente
 - v. Meu concorrente

3. A IMPORTÂNCIA DA PROFISSÃO DE VENDAS

- a. Dados e fatos
- b. Razões e mais razões
- c. As vantagens da profissão de vendas
- d. Minhas razões, meus objetivos e meu compromisso
- e. Ações de aceleração de carreira: o que fazer semana a semana

4. RAZÕES BOAS E RUINS PARA ENTRAR NA PROFISSÃO DE VENDAS

- a. O lado bom e o lado ruim
- b. Razões ruins
- c. Razões boas
- d. O que é preciso para ter sucesso em vendas
- e. Preenchendo o Mapa das Razões
- f. Planejando ações para a alta performance: desenvolvimento pessoal com a utilização do Método 3x3x3

5. PERFIL DE UM PROFISSIONAL COM POTENCIAL PARA VENDAS

- a. O Mito do Vendedor Nato
- b. Será que existe um perfil ideal?
- c. Mergulhando no perfil de um vendedor moderno
- d. Aprofundando as 15 competências
- e. Testando o seu perfil para vendas

6. COMO EU ARRANJO UM EMPREGO EM VENDAS?

- a. Mão na massa: vendendo a si mesmo
- b. Coleta de informações
- c. Redes sociais
- d. Apresentação: mensagem, e-mail, currículo e vídeo
- e. Entrevistas: superando a entrevista inicial e preparando-se para as perguntas mais importantes
- f. Vencendo as Dinâmicas
- g. Explorando as possibilidades no mercado
- h. Desenvolvendo minha mensagem pessoal de apresentação

7. NÃO FAÇA NADA SEM LER ISTO ANTES

- a. O que você resolve e para quem?
- b. Os Donos da Bola
- c. Os Jogadores
- d. As 7 personalidades dos profissionais de vendas
- e. A fase de aprendizagem e o caminho para a maestria
- f. Dominando o mix e se tornando imbatível
- g. Dr. Vendedor: descubra as dores do seu cliente
- h. Conheça o seu inimigo
- i. Tenha sempre um objetivo em mente

8. PLANEJANDO UMA SEMANA DE VENDAS

- a. Minha lista minha vida
- b. Rotas
- c. Agendamento
- d. Desdobramento da meta
- e. Mostruário, catálogos e outros materiais de auxílio às vendas
- f. Apresentação pessoal
- g. Etiqueta
- h. Comunicação

9. PÓS-VENDA

- a. Definindo o Pós-venda
- b. Medindo a lealdade dos seus clientes
- c. NPS (Net Promoter Score)
- d. Próx-venda
- e. Quem deve fazer o pós-venda?
- f. As fases do pós-venda
- g. Um pós-venda que funciona
- h. Pós-venda 3.0 – A evolução

10. INDICADORES COMERCIAIS

- a. O que é um indicador
- b. A importância do uso de indicadores
- c. Indicadores e métricas
- d. Categorias de indicadores
- e. Indicadores comerciais

11. OS PASSOS DAS VENDAS

- a. O que são e qual a sua importância
- b. Planejamento
- c. Prospecção
- d. Abordagem
- e. Apresentação/Demonstração
- f. Negociação/Contorno de Objeções
- g. Fechamento
- h. Pós-venda
- i. Passos da venda especial varejo
- j. Uso de perguntas abertas e fechadas para avançar nos passos da venda
- k. Funil de Vendas

12. SUBINDO NOS OMBROS DE GIGANTES

- a. Aprendendo com os erros e as experiências dos outros
 - i. Mentores
 - ii. Melhores vendedores
 - iii. Gerentes
 - iv. Supervisores
 - v. Melhores clientes
- b. Estudos e pesquisas

13. META: O MOTOR DAS VENDAS

- a. O que faço ao receber minhas metas
- b. Olimpíada Pessoal: definindo as minhas próprias metas
- c. Estratégias para bater metas

14. COMO USAR O MARKETING DIGITAL A SEU FAVOR

- a. O que é e qual a sua importância
- b. Presença digital
- c. O Vendedor Digital
- d. Práticas comerciais com o uso do marketing digital para captar e manter clientes
- e. Ferramentas
 - i. WhatsApp
 - ii. YouTube
 - iii. Facebook
 - iv. Instagram
 - v. E-mail
 - vi. SMS
 - vii. LinkedIn
- f. Tenha o cadastro completo dos clientes
- g. Siga seus concorrentes
- h. Siga seus mentores

15. COMO PERDER TEMPO EM VENDAS

- a. Administrando o tempo para vender mais
- b. Priorizando tarefas para bater metas
- c. Administrando suas pastas de trabalho
- d. Autogerenciamento
- e. Ladrões de tempo

16. SEJA O VENDEDOR QUE SEU CLIENTE GOSTA DE RECEBER

- a. Cheguei na frente do estabelecimento do cliente, e agora?
- b. O que o cliente valoriza na minha visita?
- c. Estreitando laços e fechando mais vendas
- d. Campanhas e Calendário anual

17. ONDE APRENDER MAIS SOBRE VENDAS?

- a. Treinamentos
- b. Livros
- c. Podcasts
- d. Youtube
- e. Sites

18. CHECKLIST DOS PRIMEIROS 30 DIAS EM VENDAS

19. TÓPICOS ESPECIAIS:

- a. Contabilidade para representantes
- b. O que são e como se registrar nos Conselhos profissionais
- c. Comportamento e atitude: despertando o vendedor que há dentro de você
- d. Marketing pessoal para vendedores
- e. Gestão Financeira básica para vendedores