

As 04 competências que toda empresa precisa desenvolver para conquistar excelentes resultados!

Toda e qualquer empresa dos mais variados mercados, tamanhos e períodos de existência, necessariamente precisam fechar no azul, **conquistar resultados positivos!**

Por isso a importância de olhar o **COMERCIAL** em 360 graus, visualizar o todo, sabendo que uma empresa sempre será composta de *pessoas* e *processos* e que o resultado final dessa sintonia é o **produto**. Então, é certo que: boa sintonia, cria um bom produto que naturalmente reflete em **VENDAS**!

Seguem abaixo as 04 competências que quando desenvolvidas juntas, impulsionam as VENDAS!

01 COMPETÊNCIA COMPORTAMENTAL

4 HORAS

É a atitude do vendedor frente aos problemas, decisões e tarefas que ocorrem todos os dias na empresa. Então essa competência considera a **motivação** do vendedor em suas ações.

O **engajamento** está intrinsecamente ligado a **proatividade**, ou seja, a vontade de fazer mais do que se é solicitado. Para que haja solidez dessa competência é de suma importância que os **propósitos** estejam alinhados entre vendedor e empresa.



Objetivos Gerais

- 1. Promover o autoconhecimento do vendedor
- 2. Reprogramar o Mindset (Modelo Mental)
- 3. Desenvolver a Inteligência emocional
- 4. Compreender e aplicar as motivações internas e externas
- 5. Aplicar Gestão do tempo
- 6. Empregar os conceitos de resiliência, proatividade, persistência, paciência e senso de propriedade



Estrutura do Treinamento

MÓDULO 01

MOTIVAÇÃO

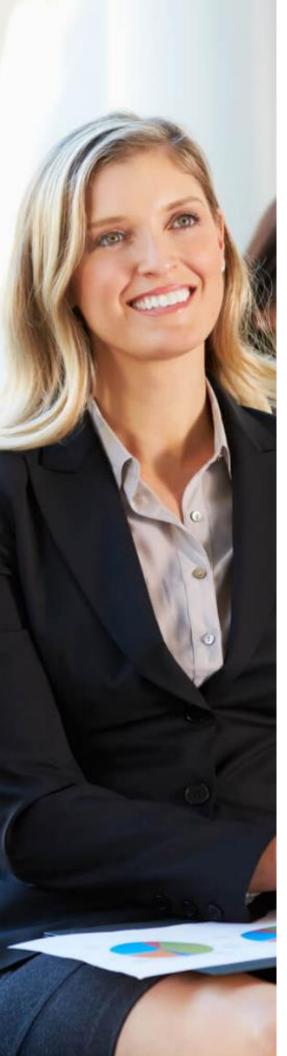
2 HORAS

Unidade 1: Moedas de troca; através de ganhos financeiros e recompensas psicológicas.

Unidade 2: Autoconhecimento para atitude positiva.

Unidade 3: Ação com planejamento para conquista das metas.

- Compreender os desejos de retribuição e expectativas no trabalho
- Saber qual a moeda de troca que o vendedor busca e alinhar junto com a empresa
- Utilizar ferramentas para ser um vendedor protagonista da sua história
- Conquistar uma nova motivação através da percepção de um vendedor campeão
- Criar caminhos e possibilidades para conquistas das metas pessoais e profissionais
- Conceituar e aplicar modelos Mindset



MÓDULO 02 PROATIVIDADE 2 HORAS

Unidade 1: Foco no cliente para uma entrega de excelência.

Unidade 2: Como as percepções impactam nas decisões.

Objetivos específicos:

- Empregar a importância do engajamento e atenção aos detalhes
- Conquistar o mercado pelo reconhecimento da entrega com excelência
- Identificar e modificar programações negativas
- Desconstruir crenças limitantes e construir uma mentalidade de um vendedor excepcional

02 COMPETÊNCIA TÉCNICA

4 HORAS

Ligação direta na **capacidade** e a **habilidade** que o vendedor possui para desenvolver suas rotinas. Assim sendo a **qualificação** é parte desta competência, ou seja, o conhecimento *teórico e prático* do vendedor para a execução das suas rotinas. A outra parte é a **experiência**, analisamos o *tempo e volume* que o vendedor executa determinada ação. Em resumo a capacidade esta particularmente ligada à qualificação e a habilidade na experiência.



Objetivos Gerais

- 1. Aprimorar a comunicação
- 2. Empregar ferramentas úteis nas rotinas comerciais
- 3. Focar nas rotinas voltadas para a perfomance
- 4. Analisar e empregar conceitos organizacionais de grandes empresas
- 5. Criar uma cultura organizacional voltada para a solução de problemas
- 6. Inovar com o objetivo de criar disrupturas no mercado



Estrutura do Treinamento

MÓDULO 03 QUALIFICAÇÃO

2 HORAS

Unidade 1: Relacionamento e empatia com o cliente.

Unidade 2: Impacto da cultura organizacional no atendimento.

- Construir relacionamento sólidos
- Identificar as dores, oportunidades e desafios do cliente
- Compreender e aplicar o conceito Disney
- Criar ferramentas voltadas para melhores processos



EXPERIÊNCIA

2 HORAS



Unidade 1: Aprendendo com Jorge Paulo Lemann.
Unidade 2: Teoria do Caos - O ambiente influenciador.

Unidade 2: Teoria do Caos - O ambiente influenciador

Objetivos específicos:

- Aplicar ensinamentos de uma gestão eficiente com foco no resultado
- Colocar-se rapidamente em alta performance
- Compreender e aplicar o conceito de momentum
- Compreensão da Teoria do Caos e seus possíveis impactos

03 COMPETÊNCIA PROCESSO

4 HORAS

Uma sequência de ações e tarefas executadas de forma contínua com uma lógica para serem realizadas. Essa competência possui dois pontos principais: **Padronização e organização.** Dois erros comuns ocorrem. Quando entendemos que são <u>a mesma coisa¹</u> e o outro de acreditar que estão <u>sempre ligados²</u>. Vejamos: podemos ter um ambiente *organizado* que funciona, mas que cada vendedor executa da sua forma e também podemos ter um ambiente *padronizado* sem organização, ou seja, há um "trauma" no padrão que muitas vezes não tem lógica ou inteligência para ser daquela forma. Concluímos então que nem sempre tem ligação tão poucos são iguais.

(G)

Objetivos Gerais

- 1. Atitude empática na jornada do cliente
- 2. Problemas organizacionais & Soluções rentáveis
- 3. Processos flexíveis e humanizados
- 4. Tipos de processo de vendas
- 5. Técnicas de fechamento e poder investigativo
- 6. Excelência no atendimento e vendas recorrentes



Estrutura do Treinamento

MÓDULO 05

ORGANIZAÇÃO

2 HORAS

Unidade 1: Criar oportunidades através dos problemas.

Unidade 2: O processo de humanização.

- Comportamento positivo frente aos problemas do trabalho
- Organizar estrategicamente o planejamento
- Integrar o processo com as potencialidades de cada vendedor
- Construir a venda de forma personalizada

Unidade 1: Método de vendas SPIN SELLING.

Unidade 2: Estratégia de atendimento com Customer Success

Objetivos específicos:

- Utilizar um método de forma eficaz com foco na investigação
- Evitar ao invés de "quebrar" objeções
- Conhecer a aplicar uma filosofia com foco no cliente
- Gerar vendas recorrentes

04 COMPETÊNCIA MÉTODO

4 HORAS

É o meio, forma e maneira como os vendedores executam as ações. É o "desenho" de como deve ser feito! Podemos analisar essa competência, sem pensarmos em **liderança** e **gerenciamento**? Claro que não!

A liderança conduz as práticas orientando os melhores caminhos através de decisões pautadas no método param atingir determinado objetivo.

O gerenciamento analisa e determina se ação tomada foi boa ou não gerando **feedback** e lança um olhar para o futuro dando **previsibilidade** para o Líder.



Objetivos Gerais

- 1. Gerenciar e controlar indicadores importantes
- 2. Trabalhar melhor com pessoas difíceis
- 3. Identificar as nossas percepções no processo de julgamento
- 4. Liderar pelo exemplo e admiração
- 5. Aplicar técnicas de fechamento e poder investigativo
- 6. Conquistar excelência no atendimento e vendas recorrentes



Estrutura do Treinamento

MÓDULO 07

GERENCIAMENTO

2 HORAS

Unidade 1: Gerenciamento com foco na performance.

Unidade 2: Influência e persuasão com ciência.

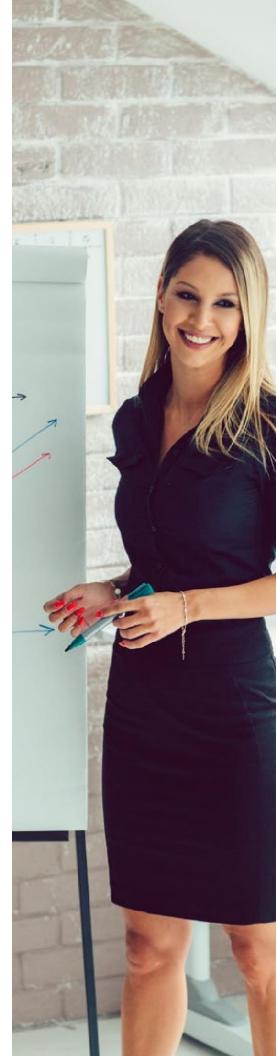
Unidade 3: KPI's, e indicadores.

- Gerenciar positivamente
- Entender o efeito Halo e equalizar percepções
- Compreender o funcionamento do cérebro para tomada de decisão
- Influenciar com base científica
- Saber e aplicar a importância dos KPI's para solução de problemas
- Controlar e gerenciar indicadores



Unidade 1: Tomada de decisão. Unidade 2: Liderança auxiliadora.

- Pensar e agir fora d'caixa
- Usar de Rapport para liderar
- Incentivar a iniciativa construtiva com bons Feedbacks
- Participar de reuniões produtivas com foco na performance





O treinamento é ministrado por profissionais altamente capacitados e conta com os seguintes elementos:

- Material impresso para acompanhamento e anotações;
- Dinâmicas, vitalizadores e desafios práticos;
- Vídeos animados;
- Certificados de participação;



Avaliações

- Pesquisa de Satisfação
- Avaliação de eficácia do treinamento



Simples e inteligente... Contrate separadamente, ou personalize como preferir:

TREINAMENTO I

8 HORAS

- Escolha 2 competências
- 1 dia de treinamento
- Até 10 colaboradores
- Material impresso
- Certificado de participação

TENHO INTERESSE

MAIS VENDIDO

TREINAMENTO II

12 HORAS

- Escolha 3
 Competências
- 2 dias de treinamento
- Até 30 colaboradores
- Material impresso
- Certificado de participação

TENHO INTERESSE

TREINAMENTO III

16 HORAS

- Treinamento completo, abrange todas as competências
- 3 dias de treinamento
- Até 50 colaboradores
- Material impresso
- Certificado de participação

TENHO INTERESSE



Para você
 customizar da
 maneira que
 melhor atenda sua
 necessidade:
 monte a estrutura
 de conteúdo, divida
 o treinamento em
 mais dias ou em
 turmas, modifique
 a quantidade de
 colaboradores.

CUSTOMIZE

Fale com especialistas!

Nosso time está pronto para avaliar e indicar o melhor treinamento para a sua empresa.





Matriz:

Malka Recursos Humanos Rua Antônio Jorge, 32 Centro, Guarulhos/SP 07110-020



55 11 4963-5400



comercial@malkarh.com.br



www.malkarh.com.br





