



TREINAMENTO
IN COMPANY

**EXPERT EM
VENDAS**

O treinamento de acordo com seu Budget!

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.

Objetivos específicos:

- 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*



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 *performance*
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

Unidade 1: Relacionamento e empatia com o cliente.

Unidade 2: Impacto da cultura organizacional no atendimento.

Objetivos específicos:

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

Unidade 1: Aprendendo com Jorge Paulo Lemann.

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 a mesma coisa¹ e o outro de acreditar que estão sempre ligados². 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.



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

Unidade 1: Criar oportunidades através dos problemas.

Unidade 2: O processo de humanização.

Objetivos específicos:

- 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 e 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 para 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

Unidade 1: Gerenciamento com foco na performance.

Unidade 2: Influência e persuasão com ciência.

Unidade 3: KPI's, e indicadores.

Objetivos específicos:

- 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.

Objetivos específicos:

- 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





Conteúdos

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



Carga Horária

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

| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>TREINAMENTO I</p> <p>8 HORAS</p> | <p>MAIS VENDIDO</p> <p>TREINAMENTO II</p> <p>12 HORAS</p> | <p>TREINAMENTO III</p> <p>16 HORAS</p> | <p>PERSONALIZADO</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Escolha 2 competências • 1 dia de treinamento • Até 10 colaboradores • Material impresso • Certificado de participação | <ul style="list-style-type: none"> • Escolha 3 Competências • 2 dias de treinamento • Até 30 colaboradores • Material impresso • Certificado de participação | <ul style="list-style-type: none"> • Treinamento completo, abrange todas as competências • 3 dias de treinamento • Até 50 colaboradores • Material impresso • Certificado de participação | <ul style="list-style-type: none"> • 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. |
| <p>TENHO INTERESSE</p> | <p>TENHO INTERESSE</p> | <p>TENHO INTERESSE</p> | <p>CUSTOMIZE</p> |



Fale com especialistas!

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



Solicitar um
orçamento

Soluções do tamanho da sua empresa...
Resultados do tamanho da sua expectativa!

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

 /malkarh

 /company/malkarh