

A close-up photograph of a hand with a red tint, moving a gold chess king piece. In the background, a silver chess king piece is visible on a dark chessboard. The background is dark with a subtle pattern of small, light-colored triangles.

VENDAS *POR QUEM* **VENDE**

***PROCESSOS DE VENDAS
AO VAREJO***

GIULI  NO DESORDI

2

É QUANDO
O CLIENTE DIZ NÃO
QUE COMEÇA
O TRABALHO
DA ÁREA DE VENDAS



INTRODUÇÃO

Seja bem vindo ao Treinamento *VENDAS POR QUEM VENDE*.

Quando foi a última vez em que você, como integrante de uma equipe comercial, foi treinado nas funções que você exerce dentro da empresa?

Vou mudar a pergunta então: mas e você, quando foi a última vez que você buscou conhecimento para se aperfeiçoar?

Durante toda minha trajetória profissional, uma das principais constatações que fiz é de que os times comerciais não são treinados como devem. Em muitos casos, o profissional só é treinado no momento da integração na função sem uma reciclagem periódica adequada e mais, este mesmo profissional não busca se aperfeiçoar no que faz.

O treinamento **VENDAS POR QUEM VENDE** tem por objetivo orientar equipes comerciais nos principais conceitos sobre gestão. Nele você terá disponível conteúdos específicos para vendedores, supervisores e gerentes comerciais.

São conteúdos modulares, direto ao ponto, falando a linguagem comercial da equipe de vendas, aplicados na prática nas maiores multinacionais de alimentos e bebidas do mundo como Ambev, Danone, Arcor do Brasil, Mondelez International e PepsiCo do Brasil onde trabalhei por mais de 20 anos.

VENDAS POR QUEM VENDE é um passo importante para que você tenha ótimos resultados em vendas ao varejo.

Abraço forte

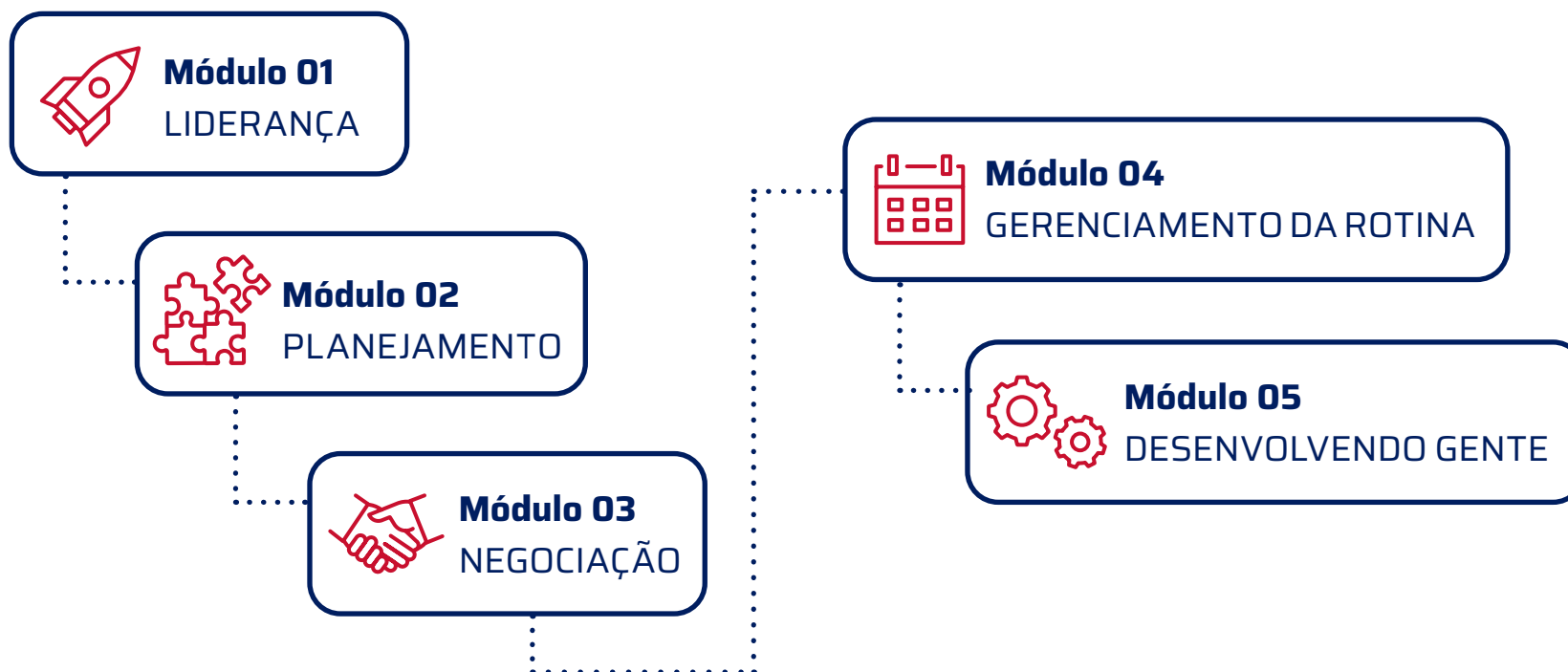
Giuliano



SUMÁRIO EXECUTIVO

O treinamento VENDAS POR QUEM VENDE é composto de 5 módulos que trarão conteúdos práticos, direto ao ponto e usados pelas maiores multinacionais de alimentos e bebidas do mundo.

OS MÓDULOS SÃO:



LIDERANÇA

MISSÃO DO MÓDULO:

Analisar as competências esperadas para cada nível de liderança e facilitar o próprio crescimento como líder.

Conteúdo:

Virei líder, e agora?

- Orientação para liderar dentro e fora da corporação
- Seja responsável pela gestão da sua carreira
- Etapas da transição Líder de Si para Líder de Outros
- Comunicação e conexão para líderes na nova economia

Construindo Times de Alta Performance

- Alinhando Expectativas
- Liderança Situacional
- Desenvolvendo o time
- Plano de Desenvolvimento Individual

Você na cadeira de líder

- Delegação e Desenvolvimento.
- Motivação Intrínseca e Extrínseca
- Gestão por Objetivos
- Como despertar o senso de pertencimento do time
- Conflitos como fator importante para resultados
- Habilidades essenciais
- Plano de ação

Influência como base da liderança

- Influência
- Negociação
- Gestão de tempo
- Propósito

Módulo 02

PLANEJAMENTO

MISSÃO DO MÓDULO:

Fornecer orientações para a realização de um bom planejamento comercial.

CONTEÚDO:

Faturamento e Volume

- Desdobramento e acompanhamento de resultados
- Acompanhamento e Atitude

Rentabilidade

- Visão por Indústria e ou segmento de atuação
- Venda mais do que dá mais dinheiro

Cadastro de clientes

- Análises de vendas sobre cadastro
- Resgate de clientes sem compra ou novos clientes?
- O que posso vender mais onde já vendo?
- Maiores clientes, ações e JBPs
- Ticket Médio

Lançamentos de Produtos

- Faturamento Adicional
- Produto espelho e clientes específicos

Investimentos Comerciais

- Descontos Promocionais
- Ações de Vendas, brindes, degustação, compre e ganhe
- Compra de espaço em loja
- Materiais promocionais
- Contratos financeiros com clientes
- E-commerce

Ferramentas de Gestão

- SWOT
- 5W2H
- PDCA

NEGOCIAÇÃO

MISSÃO DO MÓDULO:

Fornecer os conceitos básicos de negociação e vendas para equipes comerciais obterem mais sucesso na conversão de propostas em pedidos.

CONTEÚDO:

Você vende PREÇO ou valor

- Como diferenciar sua atuação em vendas
- Vendedor ou tirador de pedidos

Processos de vendas

- Planejamento
- Conhecimento sobre os clientes
- Resgate de clientes sem compra
- Como identificar a necessidade dos clientes
- A prestação de serviços em loja
- Exposição que ajuda a vender
- Como montar propostas
- Precificação e giro dos produtos
- A iniciativa da venda

- Fechamento e contorno de objeções
- Avaliação do atendimento e preparação do próximo
- Negociação e Uso de tabelas de Preços

Recursos para ações

- Composição do recurso
- Como gerar recurso e usar de forma estratégica
- Desconto não usado

Negociação

- Zona de Possível Acordo
- Melhor Alternativa Sem Acordo
- Moedas de Troca
- Gatilhos Mentais

Módulo 04

GERENCIAMENTO DA ROTINA

MISSÃO DO MÓDULO:

Nortear as ações cotidianas realizadas na organização, para que os colaboradores entendam suas responsabilidades, além de identificar e corrigir problemas nos processos.

CONTEÚDO:

Rotinas e Processos para:

- Gerentes de Vendas
- Supervisores de Vendas Varejo
- Vendedores de Varejo
- Supervisores de Venda Grandes Contas
- Vendedores Grandes Contas
- Supervisores de Merchandising
- Promotores de Vendas



DESENVOLVENDO GENTE

MISSÃO DO MÓDULO:

Contribuir para a criação da cultura de desenvolvimento de pessoas dentro da empresas com ferramentas práticas e fáceis de usar

CONTEÚDO:

Avaliação de Desempenho:

- Objetivos
- Modelos de Avaliação de Desempenho

Feedback:

- Objetivos
- Modelos de Feedback

Plano de desenvolvimento Individual

- Objetivos
- Como estruturar um PDI

Perfis Comportamentais

- Tipos de Perfil
- Como tratar com cada Perfil

Entrevistas Por Competências

- Objetivos
- O que é uma competência
- CHA - Conhecimento, Habilidade e Atitude
- Competências por Cargo
- Técnica STAR - Situação, Tarefa, Ações, Resultados.
- Book de Perguntas para entrevistas por competências

CONDUÇÃO

**Encontros
Presenciais**

**Encontros
On-Line**

**Plano de Ação
para Cada Módulo**

GIULIANO
DESORDI

 (48) 99605 9047 / 3246 5250

 contato@fadelpalestrantes.com.br

 www.giulianodesordi.com.br

