

Catálogo de treinamentos online

Catálogo de treinamentos online

Live Instructor-led Training (ILT)

ADVANCE Consulting
Razão Social: ADVANCE Marketing Ltda.
R. Afonso Bras 473 - 1 andar
04511-011 Vila Nova Conceição
São Paulo / SP - Brasil

Telefone: +55-11-3044-0867
Email: advance@advanceconsulting.com.br
Web-site: www.advanceconsulting.com.br



QR Code ADVANCE

© 2002-2021, ADVANCE Marketing Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/98.

Nenhuma parte deste material, sem autorização prévia e por escrito da ADVANCE marketing, poderá ser reproduzido ou transmitido sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

20210615

Sobre a ADVANCE

Com mais de 2.500 clientes, 500 projetos de consultoria e 20.000 profissionais treinados, a ADVANCE é uma empresa de **consultoria e treinamento em vendas**.

Temos orgulho de ter em nossa lista de clientes algumas das maiores empresas do Brasil como **AWS, Benner, Cisco, Cogra, Consinco, DELL, DIMEP, Ellevo, FWC, Google, IBM, IDTrust, Intelidata, IUGU, Lenovo, Linx, Lumen (CenturyLink), Mega Sistemas, Neogrid, Neoway, Panasonic, Praxio, Propay, Quality, Salesforce, SAP, Sebrae, Semantix, Senior, Siagri, SkyOne, Softex, Synnex, Techne, Thomson Reuters, Totvs, Vivo, WDG (IBM), WK Sistemas, Zebra e Zendesk**.

Nossos clientes dizem que somos excelentes em resolver situações complexas e aumentar as vendas.

Nosso objetivo é ajudar nossos clientes a **VENDER MAIS E MELHOR**, para isto atuamos em 3 vetores de crescimento empresarial:

- **VETOR DE VENDAS** - Implementação de processos de vendas, com treinamento e capacitação da equipe e gestores para garantir que todas as oportunidades geradas sejam aproveitadas, aumentando as vendas diretas e indiretas (canais)
- **VETOR DE MARKETING** - Criação de engenhos de geração de demanda e de oportunidades, e ações para cada etapa do funil de vendas, encurtando o ciclo de vendas e aumentando as taxas de conversão
- **VETOR ESTRATÉGICO** - Desenvolvimento da estratégia da empresa, para garantir os direcionadores e a integração entre marketing e vendas

Depoimentos de alguns clientes:

"De Agosto a Setembro de 2019, a Century Link Brasil investiu na capacitação de toda a equipe de vendas e pré-vendas. A ADVANCE Consulting foi a empresa escolhida para treinar seus profissionais sobre vendas consultivas e negociação de valor agregado. Através de uma metodologia diferenciada foi possível engajar os times e alinhar conhecimentos a respeito de técnicas e boas práticas sobre prospecção e qualificação de oportunidades. Outro ponto forte do treinamento foi entender o perfil do cliente para ofertar soluções adequadas a sua demanda. A Century Link está atendida com o perfil do "novo vendedor consultivo" e através da ADVANCE já foi possível perceber os resultados da capacitação"

Rodrigo de Oliveira - Diretor de Negócios - Datacenter, Cloud e Segurança - CenturyLink

"A credibilidade e senioridade da ADVANCE em lidar com os CEOs de nossos parceiros, no desafio de estruturar uma estratégia de Marketing e sua integração com vendas, foi fundamental para levarmos estes parceiros para um novo patamar de geração e execução de pipeline"

Renata Rico - Alliances & Channels Director - Salesforce Brazil

"Quero parabenizar a ADVANCE pelo treinamento realizado na NeoGrid. O retorno dos gestores comerciais, bem como dos vendedores foi excelente. Já percebemos no "dia a dia", bem como em nossa construção de funil, o efeito do treinamento. Superamos a meta do primeiro trimestre e certamente, vocês contribuíram para esse sucesso!"

Bruno Teixeira - Diretor comercial - NeoGrid

"A consultoria cumpriu com o papel desejado. Conseguimos avançar mais rapidamente com o conhecimento adquirido. Hoje depois de 6 meses da execução do projeto já contamos com mais de 15 canais. Neste ano devem representar 30% das receitas geradas"

Tiago Zana Girelli - CEO - FBITS

"A ADVANCE é um grande parceiro de treinamento da SAP, que vem nos apoiando em diversas ações de desenvolvimento de nossos canais de vendas. Durante o treinamento de marketing, tivemos a oportunidade de utilizar um modelo baseado em canvas, com exercícios práticos e interativos, tornando a experiência de aprendizado muito rica e produtiva! Os participantes aproveitaram bastante e nos passaram excelentes feedbacks!"

Alexandra Tavares - Channel Development Manager - SAP Brasil

"Já realizamos diversos trabalhos com a ADVANCE e todos foram entregues com muita qualidade, dedicação e olhar crítico. A ADVANCE nos ajudou a entender melhor nossos parceiros comerciais e nosso mercado de atuação, possibilitando um direcionamento eficaz de nossos esforços de marketing. Agradeço ao Dagoberto e equipe pela parceria e com certeza muitos projetos entre Microsoft e ADVANCE estão por vir".

Giovanna Garcia - Partner Channel Marketing Manager - Microsoft Brasil

"O Plano Integrado de Marketing e Vendas apresentou um conteúdo muito útil e importante, para qualquer empresa que trabalhe com tecnologia"

Ladmir da Penha Carvalho - CEO - Alterdata

"Os consultores da ADVANCE conseguiram reunir conhecimento com experiência prática, resultando em mais uma entrega de qualidade"

Gustavo de Martini - Diretor Comercial - Benner

Treinamentos de processos e metodologias de vendas	4
Vendas consultivas	4
Vendas consultivas para pré-vendas	5
Táticas de prospecção de oportunidades (SDR)	6
Venda de VALOR	7
DRIP selling	8
Gestão de equipe de vendas	9
DRIP managment	10
Academia de formação avançada em vendas	11
Plano de vendas (territory plan)	11
Plano de conta (account plan)	12
Social selling (venda através do LinkedIn)	13
Abordagem de vendas de sucesso para inside sales	14
Prospecção e qualificação de oportunidades	15
Técnicas avançadas de negociação	16
Táticas de reunião com o C-Level	17
Como melhorar sua previsão de vendas	18
Treinamentos de canais de vendas e distribuição	19
Desenvolvimento do plano e programa de canais	19
Recrutamento, seleção e gestão de canais	20
Treinamentos de marketing	21
Planejamento de marketing orientado a vendas	21
Treinamentos de gestão e administração	22
Transformações para a empresa de software adotar CLOUD	22
Gestão e liderança	23
Análise do perfil comportamental	24
Informação geral sobre os treinamentos	25
Como contratar nossos treinamentos	25
Personalização do material para os treinamentos “in company”	25
Plataforma para os treinamentos online	25
Material para os participantes	25
Certificado de conclusão	25
Número máximo de participantes e carga horária	26
Investimentos	27
Sobre a ADVANCE	28
Alguns de nossos clientes de treinamento dos últimos 3 anos	28
Depoimentos de alguns de nossos clientes	29
Moderadores da ADVANCE	34
Livros ADVANCE	37
eBooks ADVANCE	38

Treinamentos de processos e metodologias de vendas

Vendas consultivas

Neste treinamento mostraremos como o processo de vendas, como analisar e aumentar a eficiência das negociações do funil de vendas, como prospectar novas oportunidades seja na base de clientes ou em novos clientes, como fazer o discovery e a qualificação usando as novas técnicas, e como negociar com o cliente entendendo seu perfil comportamental e sabendo tratar as objeções e usar as táticas de concessão.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Fundamentos da vendas consultivas

- As 4 premissas da venda consultiva
- As 4 fases da venda e como o vendedor tem que se preparar cada uma
- Metodologias e planejamento de vendas
- Quanto vale o tempo do vendedor(a)
- Etapas do funil de vendas e objetivos em cada etapa
- 3 variáveis para aumentar o desempenho no funil de vendas
- Para que trabalhar com processo de vendas?

Módulo 2 - Prospecção de oportunidades

- O que é a prospecção de oportunidades
- Mapa de oportunidades para up-sell e cross-sell
- Kit básico de sobrevivência para a prospecção
- Plano e roteiro de abordagem
- Discurso de elevador
- Prospectar através do uso de casos
- Entendendo dor, problema, necessidade e evento determinante

Módulo 3 - Discovery e qualificação comercial

- Roteiro passo-a-passo do Discovery
- Roteiro passo-a-passo da Qualificação SF-BANT-CS
- Mapa de aprofundamento na conta

Módulo 4 - Influência e Negociação

- Análise da concorrência
- Vender é desenvolver percepções com confiança e competência
- Princípios básicos da negociação
- Perfis comportamentais dos clientes e como negociar com cada um
- Como tratar as objeções incluindo preço
- Planejamento da negociação, técnicas de concessão e técnicas usadas pelos compradores
- A importância da checagem na negociação

Vendas consultivas para pré-vendas

O mercado usa a nomenclatura "pré-vendas" para designar dois profissionais diferentes: o profissional que dá apoio técnico aos vendedores, e o profissional que faz as prospecções de oportunidades. Para aumentar o sucesso das vendas, os dois tipos de profissionais de "pré-vendas" devem conhecer o processo de vendas consultivas.

Neste treinamento mostraremos os conhecimentos necessários para que o pré-vendas possa apoiar o vendedor em todas as etapas do funil de vendas, podendo argumentar com o cliente e ajudar em mostrar o valor da solução.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Vendas consultivas

- Vendedores, venda consultiva e a evolução do vendedor(a) para consultor(a)
- Processo de vendas e principais metodologias
- Os 3 níveis de dor ou necessidade
- O papel do vendedor e do pré-vendas em cada etapa do funil
- As perguntas típicas da prospecção, qualificação e fechamento
- Discurso de elevador e diferenciais
- Discussão em grupo - discurso de elevador

Módulo 2 - Influência e Negociação

- Perfis comportamentais
- Motivadores e medos de cada perfil
- Discussão em grupo: como reconhecer o perfil do cliente
- Melhores práticas para reconhecer o perfil do cliente
- Como negociar melhor com cada perfil comportamental
- Discussão em grupo de reunião com cliente

Módulo 3 - Articulando VALOR

- Dores e ganhos
- Dores e necessidades típicas de cada diretor
- Proposta de valor e benefícios mensuráveis
- Como usar casos de sucesso ou casos de uso para montar sua história
- Checagem do entendimento e checagem emocional
- Discussão em grupo - o que vendemos e que VALOR temos

Módulo 4 - Como apresentar para o cliente

- Como vender em 8 slides:
 1. Capa, quebra-gelo e **rapport**
 2. Primeiro nível de credibilidade - **apresentador**
 3. **Agenda**
 4. O **desafio**
 5. Segundo nível de credibilidade - a **solução**
 6. Casos de sucesso e **benefícios**
 7. Terceiro nível de credibilidade - a **empresas**
 8. **Próximos passos**
- Os 7 princípios para fazer uma história que marque
- As 4 regras para fazer uma boa apresentação
 1. Força na voz
 2. Capturar a atenção
 3. Mantra
 4. So What (E Daí?)

Táticas de prospecção de oportunidades (SDR)

Neste treinamento vamos mostrar como **ABORDAR** um potencial cliente com frases e situações de quebra-gelo, como usar **perguntas de ALTO-IMPACTO e de exploração** do problema para **despertar o interesse** do cliente em ouvir o que temos a dizer, e como **falar sobre a oferta e a solução** de maneira a sensibilizar o cliente a querer continuar ouvindo.

Ensinaremos como mostrar ao cliente, de maneira elegante e eficaz, a **necessidade de tomada de decisão** especialmente em momento de crise, **transformando a crise em oportunidade** e preparando a empresa para um crescimento maior, quando da retomada do mercado. Ensinaremos, também, como **posicionar os benefícios da solução** endereçando tópicos que sejam importantes para o cliente neste momento e, novamente, usando a crise como elemento de mudança. Por final, ensinaremos como mostrar o "**custo de não ter uma solução**" e os impactos que uma "não decisão" terá para a empresa.

Este conhecimento, AGORA, é fundamental para TODOS OS VENDEDORES, ou melhor, para todos os colaboradores que tiverem algum contato com potenciais clientes.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Planejamento do trabalho de prospecção

- Como ser especialista em buscar oportunidades
- Como estabelecer a meta de prospecção
- Indicadores de desempenho para a prospecção
- Como criar uma verdadeira máquina de geração de oportunidades
- Definição do mercado-alvo e análise do potencial de mercado
- Integração com marketing - inbound e outbound

Módulo 2 - Preparação do material de apoio para prospecção

- Roteiro de abordagem
- Roteiro what-if (e se...)
- Efeito curto-circuito e campanhas de abordagem

Módulo 3 - Como contar histórias para gerar oportunidades

- Os 6 princípios para fazer uma história que marque
 - Ser simples e com elementos novos, ter concretude, credibilidade, emoções e ter formato de história
- As 7 táticas de comunicação para prospecção
 - Força na voz, capturar a atenção, uso de mantras, so what (e daí?), keep it simple (faça o simples), ser dono do processo, e gerenciar sua energia

Módulo 4 - As 4 regras de ouro para prospecção digital

Venda de VALOR

Neste treinamento vamos mostrar as principais metodologias, processos e ferramentas de vendas para aumentar o desempenho dos vendedores, e como os vendedores devem mudar sua postura e argumentação para falar de VALOR, saindo da guerra de preços.

Este treinamento foi elaborado com base em anos de experiência dos profissionais da ADVANCE e usando, como fontes de referência vários livros e materiais da Internet, incluindo o livro "The Challenger Sale" de Matthew Dixon e Brent Adamson - ao qual damos nossa interpretação e visão de aplicabilidade à realidade brasileira.

Este treinamento é ideal para os profissionais com experiência em vendas consultivas.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Os 5 perfis de vendedores

- O que muda hoje no comprador
- Entendendo os perfis dos vendedores
- Características dos 5 perfis
- Como saber qual o seu perfil
- Porque alguns vendedores têm mais sucesso em vendas
- Como ser um vendedor(a) campeão
- Como conhecer o negócio do seu cliente
- Como falar a linguagem dos negócios

Módulo 2 - Como articular VALOR para o seu cliente

- Agregando VALOR e evitando os descontos
- Contando casos de sucesso ou casos de uso para criar referência
- Comunicando diferenciais
- Como liderar a conversa com o cliente
- Como criar o problema e apresentar a solução
- Como montar um discurso para envolver o cliente

Módulo 3 - Como envolver decisores e influenciadores

- Identificando os atores no processo de compras
- Como engajar os atores e influenciadores
- A regra 3x3 de rede de relacionamentos
- Criando ou escolhendo a mensagem certa para cada nível de ator e influenciador

Módulo 4 - Como encurtar o ciclo de vendas

- Discutindo orçamento
- Enfatizando o VALOR da solução proposta
- Acelerando o processo de aprovação
- Controle do começo ao fim
- Agressividade x assertividade

DRIP selling

Cada vez que temos uma grande crise no mercado, **mudam os padrões de comportamento das pessoas** e, necessariamente, temos que mudar a forma de vender. Em especial o Corona-Vírus estabeleceu novas formas de abordagem de vendas.

A metodologia de vendas **DRIP selling** prepara os vendedores para terem uma nova e eficiente abordagem com os clientes. Neste treinamento mostramos com ir do Plano de Vendas e Plano de Contas, para o Plano de Ataque e Planejamento de Toques, estabelecendo estratégia, ações e indicadores de desempenho com foco no curto prazo.

Mostramos, também, como usar **táticas de comunicação** e checagem do entendimento e checagem emocional para ter reuniões altamente eficientes usando videoconferência.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Planejamento e indicadores de desempenho

- Plano de vendas (territory plan)
- Plano de conta (account plan)
- Plano de ataque (war plan)
- DRIP plan (planejamento de toques)
- DRIP project - projeto de curto prazo com ações e entregas
- DRIP action - ação de curto prazo que fará o cliente evoluir para outro estágio
- DRIP result - resultado de curto prazo de um DRIP action
- DRIP Indicators

Módulo 2 - Reuniões eficientes (DRIP meetings)

- Preparação de uma DRIP Meeting com agenda, objetivo, dinâmica e materiais
- Entendendo o perfil comportamental dos participantes, motivadores profissionais e pessoais
- Conduzindo uma DRIP Meeting
- Tática de Brief-Discuss-Debrief
- DRIP challenge - pergunta para desafiar os participantes a pensarem e discutirem
- DRIP content check - checagem do entendimento
- DRIP emotion check - checagem emocional
- DRIP Feedback - comentários dos participantes de uma reunião

Módulo 3 - O que muda em cada etapa do funil de vendas

- Prospecção e qualificação
- Apresentação da solução e da proposta

Módulo 4 - Negociações

- DRIP checking - checagem de posições e interesses
- DRIP question - perguntas para identificar objeções, barreiras ou restrições
- Checagem de legitimidade

Gestão de equipe de vendas

Nos últimos anos as empresas fizeram investimentos significativos em suas equipes de vendas, tanto com relação à implementação de metodologias, processos, treinamento e capacitação, remuneração, bonificação, e campanhas de incentivo.

Atualmente a boa prática mostra que o gestor(a) tem um papel fundamental no desempenho da equipe. O gestor(a) não é um super-vendedor(a), mas sim um profissional com habilidades, competências e conhecimentos no estabelecimento e acompanhamento de metas, objetivos, e indicadores, fazendo com que a equipe de vendedores esteja atuando, sempre, no limite máximo de desempenho.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Gestão do funil de vendas

- Quanto tempo temos para vender
- Quanto vale o vendedor(a)
- Onde o vendedor(a) gasta seu tempo
- Quantos vendedores eu preciso ter para atingir a meta
- Quantas transações eu preciso ter para atingir a meta
- Como aumentar a eficiência no funil de vendas e os quatro quadrantes mágicos de eficiência em vendas

Módulo 2 - Perfil comportamental e motivadores

- Como dar e receber feedback
- Como identificar o perfil comportamental e motivadores dos colaboradores

Módulo 3 - Gestão e liderança da equipe de vendas

- Principais atribuições do gestor(a) de equipe de vendas
- Como criar uma equipe de alto desempenho
- Ferramentas de gestão
- Mentoria e liderança
- Como o líder cria uma equipe

Módulo 4 - Papéis e competências do gestor(a) de equipe de vendas

- A importância do uso de metodologia de vendas
- Gerenciamento do tempo e gestão de atividades
- Como aumentar o desempenho do gestor(a) e da equipe
- Os papéis do gestor(a) de negócios
- Planejamento, execução e controle de vendas
- Desenvolvimento da equipe

Módulo 5 - Gestão da execução do processo de vendas

- Reuniões de cobrança x reuniões de mentoria
- Os 5 tipos de reuniões de acompanhamento
- Cadências das reuniões de acompanhamento
- Roteiro das reuniões de acompanhamento
- Preparação, condução e atividades pós-reunião
- Como validar o conhecimento do vendedor(a)

DRIP management

Cada vez que temos uma grande crise no mercado, **mudam os padrões de comportamento das pessoas** e, necessariamente, **temos que mudar a forma de gerencia-las**.

A ADVANCE desenvolveu a **metodologia DRIP MANAGEMENT** para gerenciar times de vendas que estão fisicamente distantes e em época de grande crise ou mudança. Ajudamos os clientes a desenvolverem um **Plano de Ataque**, priorizando as estratégias mais adequadas do seu Plano de Vendas e Plano de Contas, e estabelecendo **indicadores** para monitorar a execução. Mostramos como gerenciar o forecast e pipeline, descobrindo inconsistências e estabelecendo **ações rápidas** para melhorar o desempenho, e como conduzir reuniões de videoconferência usando **táticas de comunicação** e de **checagem** do entendimento. Mostramos a **psicologia da mudança** e como dar **feedback** e fazer **mentoria** usando táticas de comunicação em videoconferência e em época de guerra, e os resultados dos estímulos de recompensa e punição.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Planejamento e indicadores de desempenho

- Como elaborar o **Plano de Vendas** (territory plan)
- Como elaborar o **Plano de Conta** (account plan)
- Como elaborar o **Plano de Ataque**

Módulo 2 - Como gerenciar forecast e pipeline

- Como descobrir inconsistências na previsão de vendas
- Como ter um funil de vendas saudável
- Funil magro e funil gordo
- DRIP ACTIONS para melhorar a previsão e o funil de vendas

Módulo 3 - Cadência de reuniões de vendas

- Os 5 tipos de reuniões semanais de vendas
- Como conduzir cada tipo de reunião semanal por videoconferência
- Preparação das reuniões e atividades pós-reunião
- DRIP DAY START - checagem do começo de dia
- DRIP DAY END - checagem de final de dia

Módulo 4 - Feedback e mentoria

- Como dar feedback por videoconferência
- Como fazer mentoria por videoconferência
- Psicologia da guerra
 - Como os colaboradores reagem em home office
 - Como a pressão da crise afetar os colaboradores
 - Recompensa x punição em época de guerra
 - Feedback e mentoria em época de guerra
- DRIP CHECKING - checagem da eficácia da comunicação

Plano de vendas (territory plan)

Uma das etapas mais importantes do processo de vendas é o planejamento onde o vendedor estabelecerá a estratégias e ações para que ele tenha sucesso e atinja suas metas.

No plano de vendas, o vendedor analisará seu território ou carteira, buscando oportunidades e elaborando estratégias e ações para aumentar a venda na base de atuais clientes, e para expandir seu território ou carteira conquistando novos clientes. O vendedor estabelecerá regras para agrupar e priorizar seus clientes, garantindo que ele dedique mais tempo para os clientes com maior probabilidade de fechar bons negócios.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Estudo do funil de vendas

- Quantos dias temos para vender em 1 ano
- O que é planejamento de vendas
- O que é a receita nova e porque ela é importante
- Porque temos que priorizar as oportunidades de vendas
- Regras de ouro em marketing: o efeito curto-circuito e campanhas de abordagem
- Regra de ouro em abordagem: técnica de reciclagem

Módulo 2 - Venda na base de atuais clientes

- Estratégias de up-sell e cross-sell
- Estratégias de priorização na base: metralhadora e agrupamento
- Usando o mapa de oportunidades para priorizar e estabelecer estratégias
- Estratégias de abordagem: casos de sucesso, casos de uso, e referências

Módulo 3 - Expansão do território com venda para novos clientes

- Quem são os potenciais clientes
- Possibilidades de agrupamento
- Indicadores de potencial de mercado
- As 4 estratégias de abordagem para novos clientes
- Matriz de priorização de segmentos de mercado

Módulo 4 - Plano de abordagem do segmento

- O cliente não está interessado no seu produto, mas sim em resolver um problema
- Estratégia de abordagem centrada no problema do cliente
- Estratégia de abordagem por casos
- Como usar os benefícios
- Quem são as personas e como mapeá-las
- Como articular VALOR para o seu cliente
- Como tirar o seu cliente da zona de conforto

Plano de conta (account plan)

O planejamento de conta e de oportunidade permite que o vendedor faça uma análise, em profundidade, dos seus principais clientes, buscando oportunidades e elaborando estratégias e ações para aumentar o desempenho de vendas. O vendedor verá como mapear o cliente incluindo os executivos e os relacionamentos necessários para prospectar e evoluir as oportunidades. O vendedor verá também como mapear as dores, problemas e necessidades, buscando as alternativas de solução e gerando VALOR para transformar as oportunidades em negócios fechados.

O plano de conta estabelece um relacionamento de alto nível com o cliente, criando compromissos para os dois lados e permitindo uma gestão muito mais eficiente, aumentando sensivelmente a previsibilidade tanto para cliente quanto para vendedor.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - O processo do planejamento de contas

- Elementos e formulário do plano de conta
- Fluxo e processo do desenvolvimento do plano de conta
- Patrocinadores e apoiadores
- Para quem fazer o plano de contas
- Quem ganha com o desenvolvimento do plano

Módulo 2 - Mapa do cliente e das oportunidades

- Mapa sobre o mercado do cliente
- Mapa de conhecimento do cliente
- Mapa dos relacionamentos e concorrência
- Mapa das possíveis oportunidades

Módulo 3 - Objetivos, estratégias e recursos

- Objetivos SMART
- Estratégias de abordagem e venda
- Recursos necessários para o sucesso do plano
- Informações de uso exclusivo do vendedor

Módulo 4 - Plano de oportunidade

- Mapa do ambiente, dores, implicações e benefícios
- Produtos e serviços envolvidos
- Mapa dos relacionamentos, perfil comportamental, motivadores e medos
- O novo papel do decisor
- Mapa da concorrência e escolha da melhor estratégia competitiva

Social selling (venda através do LinkedIn)

As redes sociais ganharam muita importância no processo de vendas. Os vendedores têm que aprender a buscar potenciais clientes e personas, estabelecer conexão e fazer a abordagem usando novas táticas e técnicas de uso das redes sociais.

Este treinamento foi elaborado para ajudar os vendedores no uso do LinkedIn e do LinkedIn Sales Navigator para buscar novos clientes e novas oportunidades de negócios.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Entendendo o LinkedIn Sales Navigator

- Sales Navigator Coach
- Sales Navigator Index
- Os 4 pilares do sucesso em Social Selling
- Configurações, preferências de e-mails e alertas
- Dinâmica em grupo

Módulo 2 - Planejamento, estratégia e preparação

- Estabelecendo metas, objetivos, mercado-alvo
- O modo mental de trabalho em social selling
- Estratégia de comunicação e engajamento
- Técnica de reciclagem
- Preparação do material
- Dinâmica em grupo

Módulo 3 - Como descobrir e abordar clientes

- Sistemas de filtro de contas e leads
- Estratégias para achar contas e leads
- Como fazer o pedido de conexão - melhores práticas
- Como gerenciar convites enviados
- Como salvar e usar pesquisas e listas
- Dinâmica em grupo

Módulo 4 - Exemplos de mensagens e abordagens

- Como fazer publicações
- Análise de mensagens e abordagens
- Dinâmica em grupo

Abordagem de vendas de sucesso para inside sales

Processo e metodologia de abordagem ao cliente através de meios digitais

O profissional de Inside Sales é responsável pelo processo inteiro de vendas, desde prospecção até a negociação, usando apenas telefone ou meios digitais. Neste momento de pandemia, todos os vendedores viraram Inside Sales.

Neste treinamento vamos mostrar os conceitos, fundamentos e melhores práticas para transformar o Inside Sales em uma verdadeira máquina de vender.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Planejamento e estratégias de abordagem

- Etapas do processo de vendas e abordagem ao cliente
- Regra de ouro: modo mental
- Planejamento da semana e do dia
- Os 3 níveis de dor ou necessidade
- As 4 estratégias de abordagem ao cliente
- Proposta de valor, diferenciais e discurso de elevador
- Roteiro What-If (e se...)

Módulo 2 - Prospecção e discovery de oportunidades

- As 9 etapas da abordagem de prospecção de sucesso
 - 1 - Frases e situações de quebra-gelo (rapport)
 - 2 - Primeiro nível de credibilidade (o vendedor)
 - 3 - Uso de casos de sucesso ou casos de uso
 - 4 - Segundo nível de credibilidade (a solução)
 - 5 - Comprovações
 - 6 - O componente emocional
 - 7 - Terceiro nível de credibilidade (a empresa)
 - 8 - Confirmação antes dos próximos passos
 - 9 - Próximos passos
- Discovery de oportunidades - o quê e como perguntar

Módulo 3 - Instrumentos de abordagem ao cliente

- As 7 armas de abordagem ao cliente
 - 1 - Força na voz
 - 2 - Capturar a atenção
 - 3 - Mantra
 - 4 - So what (e daí?)
 - 5 - Keep it simple (faça o simples)
 - 6 - Seja sempre "o dono do processo"
 - 7 - Faça seus intervalos
- As 3 etapas para encurtar o ciclo de vendas
- Como tratar objeções
- Como tirar o cliente da zona de conforto falando de custo ou risco, ou colocando um pouco de pressão

Módulo 4 - Comunicação e negociação com clientes

- Os 4 grupos de perfil comportamental
- Motivadores de cada perfil
- Como negociar com cada perfil
- DRIP content check - checagem do entendimento
- DRIP emotion check - checagem emocional

Prospecção e qualificação de oportunidades

A etapa de qualificação é, sem dúvida alguma, a mais importante do processo de vendas. Estudos apontam que 75% das negociações que não fecham é porque houve alguma falha na etapa de qualificação. Na qualificação temos que filtrar, o mais rápido possível, transações que não tenham probabilidade de evoluir e, com isto, liberar tempo para as demais transações.

A qualificação não é apenas um processo de fazer perguntas para obter informações. Ela é fundamental para estabelecer um rapport e confiança com o cliente, para desenvolver uma necessidade no cliente, fazendo-o se identificar com uma necessidade e querendo obter mais informações sobre a solução.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Vendas consultivas

- Vendedores, venda consultiva e a evolução do vendedor(a) para consultor(a)
- Processo de vendas e principais metodologias
- Introdução ao planejamento de contas e de oportunidades
- Exercício do cálculo do tempo necessário para atingir a meta anual

Módulo 2 - Prospecção de oportunidades

- Como e porque definir mercados potenciais
- Como e onde achar clientes potenciais
- Discurso de elevador
- O que fazer e o que evitar
- Como se preparar e como abordar
- Perguntas de filtro
- Como identificar uma oportunidade e estimular o cliente a pedir mais informações
 - Uso de perguntas de alto impacto
 - Uso de casos de sucesso, casos de uso e storytelling
- Os 3 níveis de dor

Módulo 3 - Qualificação comercial

- O que é qualificação e porque é importante
- O que fazer e o que evitar
- A arte de perguntar
- Ouvir e perguntar
- Perguntas para gerar rapport e confiança
- 4 conjuntos de perguntas para ajudar o cliente a admitir a dor
- Vídeo com exemplo do uso dos 4 conjuntos de perguntas
- Qualificação FS-BANT-CC - como e quando fazer
- Como perguntar para não ser invasivo e obter as melhores respostas
- Dinâmica - maiores dificuldades enfrentadas na qualificação

Técnicas avançadas de negociação

Negociar é uma arte - que pode ser aprendida e deve ser desenvolvida. O bom negociador passa por muito estudo, usa metodologias e precisa de muita prática para se desenvolver. A negociação envolve grande conhecimento de aspectos e impactos psicológicos, e formas cognitivas de comunicação.

Conhecer a arte da negociação concede grande vantagem competitiva.

Na maioria das negociações, as partes passam a maior parte do seu tempo e esforço determinando se um acordo é possível, ao invés de usar o tempo e esforço para criar o melhor acordo. Os bons negociadores cuidam de satisfazer as duas partes, gerando uma transação onde ambos ganham e estabelecem um relacionamento positivo e duradouro.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - O que é uma negociação de sucesso

- Negociação ganha-ganha
- Como gerar credibilidade e confiança
- Como medir o sucesso da negociação
- Os 8 elementos da negociação: interesses, posições, legitimidade, opções, compromissos, alternativas, comunicação e relação de trabalho

Módulo 2 - Comunicação clara e objetiva

- Como funciona o mecanismo de comunicação e entendimento
- Falhas e transgressões típicas na comunicação
- Táticas de checagem, reenquadramento e entrar em compasso
- Linguagem sensorial e dissonância cognitiva na negociação

Módulo 3 - Estágios de uma negociação

- Planejamento, abertura, solução, fechamento e relacionamento
- O "comprador profissional" e dicas para o vendedor(a)
- Posições na mesa de negociação
- Como estabelecer uma boa relação de trabalho
- Uso do CANVAS e melhores práticas para o planejamento da negociação

Módulo 4 - Táticas de negociação

- Negociando preço
- 20 táticas clássicas e como combatê-las
- Tática do vencido e do balizador
- As 5 principais barreiras da negociação: emoções, hábitos, ceticismo, poder e a sua reação
- Como transpor cada barreira

Táticas de reunião com o C-Level

O C-level está cada vez mais envolvido no processo de compras. Saber chegar e conversar com um C-Level exige conhecimento e prática. É uma conversa muito diferente da conversa feita com os outros níveis da empresa e ela, definitivamente, vai selar futuro da venda e do vendedor(a).

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Diferença dos executivos acima e abaixo da linha estratégica

- Preocupação típicas do C-Level
- Argumentos que chamam a atenção do C-Level
- Quem está acima e abaixo da linha da estratégia
- Sua empresa está focada em vender para o C-Level?
- VALORES importantes para o C-Level
- A importância do TEMPO para o C-Level

Módulo 2 - O C-Level e o ciclo de vendas

- Como nascem e morrem os projetos
- Taxa de mortalidade dos projetos
- A participação do C-Level em cada etapa do ciclo de vendas
- O vale da morte - onde morre a maioria dos projetos
- Como evitar o vale da morte
- Como apresentar uma proposta campeã para o C-Level

Módulo 3 - Como apresentar para o C-Level

- Como o C-Level lê as pessoas
- Perfil comportamental e características do C-Level
- What's In It For Me?
- Como apresentar para C-Level
- O efeito CHEFE nas apresentações

Módulo 4 - Como fazer uma boa reunião com o C-Level

- Como ser um CVO (Chief VALUE Officer) para o cliente
- Como estruturar uma reunião com o C-Level
- Uso do patrocinador
- Como o C-Level analisará o vendedor

Como melhorar sua previsão de vendas

Hoje, a previsão de vendas (forecast) é um dos maiores desafios das empresas. Os vendedores têm poucos instrumentos para conseguir definir, com precisão, quando entrará o pedido. Na maioria das vezes, o vendedor(a) sequer consegue acertar o valor e as quantidades envolvidas. A falta de confiança e consistência na previsão de vendas significa um custo operacional e financeiro maior para a empresa e, conseqüentemente, reduzindo o lucro e o valor para o acionista.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Forecast, pipeline e o funil de vendas

- Planejamento de vendas, funil de vendas e taxas de conversão
- Forecast x pipeline
- Funil de vendas x caminho do comprador

Módulo 2 - Como melhorar a previsão de vendas

- Desafios do vendedor(a)
- Como calcular a probabilidade de vendas
- O processo: investigar, provar e fechar, e o efeito elástico
- Ciclo de vendas e a matriz tridimensional de prioridades
- Os 6 vetores da oportunidade de vendas (leads)

Módulo 3 - Como gerenciar a previsão de vendas

- Como checar se a meta de vendas é matematicamente factível
- O que monitorar no funil de vendas
- O que checar na reunião de forecast
- 10 assassinos de forecast
- 8 barreiras para termos um forecast previsível, confiável e consistente

Treinamentos de canais de vendas e distribuição

Desenvolvimento do plano e programa de canais

Uma das estratégias com maior resultado de aumento de VENDAS é **criar um canal de vendas e distribuição** para os seus produtos e serviços.

Existe um mundo de empresas buscando oportunidades de aumento de vendas, e interessadas em representar SUA EMPRESA e **revender os seus PRODUTOS e SERVIÇOS para novos mercados e novos clientes.**

Neste treinamento vamos ver como **desenvolver o plano e programa de canais.**

O plano de canais é o documento interno com a estratégia e principais ações para empresa trabalhar junto aos seus parceiros. O programa de canais é o documento para ser divulgado para os parceiros, contendo os deveres e direito que estabelecem o relacionamento entre as empresas.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - O que queremos?

- Situação atual, objetivos e mapa de cobertura quantitativo e qualitativo
- Projeção financeira dos resultados de vendas via canais

Módulo 2 - Como vamos estruturar os canais

- Estrutura de vendas diretas e indiretas, e como evitar conflitos
- Classificação dos canais com pré-requisitos e benefícios

Módulo 3 - Benefícios para os canais

- Política comercial e de remuneração
- Política de benefícios
- Direitos e responsabilidades
- O que é necessário preparar antes de lançar o programa no mercado

Módulo 4 - Preparando e ajudando o canal a vender

- Preparação e lançamento do programa
- Recrutamento e seleção dos canais
- Preparação dos canais para ir a mercado
- Gestão dos canais
- Orçamento e gestão do programa
- Cronograma de implementação do plano

Recrutamento, seleção e gestão de canais

Você pode aumentar muito as vendas da sua empresa, **construindo** e **gerenciando** um “**exército virtual de vendas**”.

Neste treinamento vamos ver como **buscar parceiros** para atuarem como seu “exército virtual de vendas” e como **fazê-los trabalhar** no máximo potencial.

Vamos mostrar como o canal **escolhe e prioriza seus fornecedores**, como você pode fazer o canal dedicar mais tempo para vender os produtos e serviços da sua empresa, como estabelecer um **plano de marketing e vendas** para que o canal consiga gerar demanda e oportunidades, e que tenha **alto desempenho em vender**.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Entendendo o Canal

- A importância de se trabalhar com canais
- Objetivo do trabalho com canais
- Como os canais ganham dinheiro
- Quanto o vendedor(a) deveria vender
- Gestão de estoque de horas do canal
- Será que a empresa é um bom investimento?

Módulo 2 - Recrutamento e seleção de canais

- Etapas do processo de Recrutamento e Seleção de Canais
- Como definir o número e o tipo ideal de canais
- Como aplicar a matriz de prospecção de novos canais
- Capacidade e desejo de investimento do canal
- Como o canal aloca seus investimentos
- Proposta de VALOR e como posicionar seu programa de canais

Módulo 3 - Gestão de canais

- O papel do gestor(a) de canais
- Desempenho dos canais e necessidade de OXIGENAÇÃO
- O que os canais querem dos fornecedores
- Como fazer o canal "se mexer"
 - Meu plano para este canal
 - Plano de negócios
 - Plano de marketing e vendas

Módulo 4 - Aumentando o desempenho de canais

- As 3 regras de ouro para aumentar o desempenho do canal
 - Cadência
 - Marketing
 - Monitoramento e incentivos

Planejamento de marketing orientado a vendas

Segundo recente pesquisa, feita pela ADVANCE Consulting, 40% dos empresários dizem que Marketing ajuda muito pouco as equipes de vendas na geração de resultados, 50% dos empresários acham que Marketing faz um trabalho RUIM de geração de oportunidades, e 85% dos empresários acha que a atividade principal de Marketing é fazer web-site, folhetos, e-mail marketing e endo-marketing MAIS eventos. Então, Marketing é visto apenas como área de despesas.

A metodologia de "Planejamento de marketing orientado a vendas" integra as duas áreas, tendo o funil de vendas como elemento central. Todas as ações e atividades de marketing passam a estar alinhadas com as necessidades de vendas, ajudando a aumentar o número e o valor das negociações fechadas, aumentar a taxa de aproveitamento em cada etapa do funil e aumentar a velocidade com que a transação passa pelo funil.

Marketing passa, então, a ter como objetivo o número de transações convertidas em vendas, e terá ações e atividades para cada uma das etapas do funil de vendas, não somente gerando demanda e oportunidades, mas aumentando a taxa de conversão e reduzindo o ciclo das vendas.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Estratégia inicial

- O que você vende? (produtos e serviços oferecidos ao mercado)
- Para quem você vende? (mercado-alvo)
- Qual o seu posicionamento?
- Qual sua mensagem de elevador?
- Através de quem você vende? (direto e canais de vendas e distribuição)

Módulo 2 - Problemas identificados e estratégia centrada no cliente

- Lista de problemas (quais os problemas do cliente que você resolve?)
- Como deveria ser o seu cliente ideal? (ICP = Ideal Customer Profile)

Módulo 3 - Objetivos para o próximo ano e análise do funil de vendas

- Total de vendas esperado para o próximo ano comercial (base e "receita nova")
- Ticket médio dos negócios
- Ciclo médio de vendas
- Número de negócios e clientes que serão necessários para atingir o objetivo de "receita nova"

Módulo 4 - Táticas e plano de ações

- Táticas para novos clientes
- Táticas de venda na base

Treinamentos de gestão e administração

Transformações para a empresa de software adotar CLOUD

Segundo recente pesquisa feita pela ADVANCE, as empresas de TI estão aumentando seu faturamento vindo de ofertas na nuvem, com uma expectativa constante de crescimento. Por outro lado, os empresários de TI manifestam grande preocupação na transição do seu modelo, sem saber exatamente como ajustar a empresa para tirar proveito da oportunidade e minimizar os impactos da mudança.

Pensando nisto, a ADVANCE elaborou um treinamento onde ela mostrará como fazer a TRANSFORMAÇÃO do modelo financeiro da empresa, e das áreas de marketing e vendas, incluindo geração de demanda e oportunidades, custo de aquisição de clientes, estrutura e remuneração dos vendedores. Este treinamento é extremamente prático e objetivo, mostrando aos empresários de TI o passo-a-passo da migração do modelo de negócios atual para CLOUD.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - O que muda em Marketing

- O que é Marketing e o que podemos exigir do departamento de Marketing?
- Como entender o FUNIL DE VENDAS - ciclo de vendas e taxas de aproveitamento
- Como entender o FUNIL DE COMPRAS - o que está na agenda do cliente
- Estabelecendo indicadores de desempenho para Marketing
- Inteligência de Marketing - conheça o seu cliente antes de montar um plano
- Marketing para reduzir o ciclo de vendas e aumentar o desempenho no funil
- Efeito curto circuito e como estabelecer as campanhas de marketing
- Marketing tradicional x Marketing digital
- Como e quanto investir
- Marketing de relacionamento - oportunidades e ameaças

Módulo 2 - O que muda em Vendas

- Como calcular se o vendedor(a) terá tempo suficiente para cumprir as metas
- Vendedor(a) do passado x vendedor(a) atual
- O que está mudando no processo de compras?
- Cloud vai mudar as metodologias de vendas?
- Como estabelecer a remuneração dos vendedores?
- Temos que estabelecer novos indicadores de desempenho?
- O que muda no ciclo de vendas?
- Cheguei até o CEO, e agora? O que falar para ele?

Gestão e liderança

Por trás de uma empresa de alto desempenho, sempre existe um grande líder.

O gerenciamento de equipes se tornou uma ciência. O gerente de equipe precisa analisar muitos dados sobre o mercado e sua empresa para estabelecer as estratégias e ações corretas e construir uma equipe de alto desempenho.

O líder conquista a mente e o coração dos colaboradores por influência e não por autoridade, fazendo com que a equipe lute pelas batalhas certas, e se sentindo honrada em dar o máximo desempenho pela causa.

Neste treinamento mostraremos as técnicas e melhores práticas de gestão e liderança para que possa aumentar a performance de sua equipe.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento incluindo:

- Guia do gestor de equipe com formulários e templates

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Gestão e liderança

- Diferença entre gestão e liderança
- O papel do gestor e do “coach”
- Como aplicar o método GROW de mentoria
- Como mitigar as crenças limitantes
- Como dar feedback
- Como contornar o comportamento defensivo de quem recebe feedback

Módulo 2 - Comunicação e perfil comportamental

- Como entender os perfis comportamentais e motivadores
- Como analisar o seu perfil, usando seus pontos fortes e mitigando os fracos
- Como identificar o perfil comportamental do colaborador e gerenciá-lo melhor

Módulo 3 - Da estratégia aos objetivos individuais

- Como comunicar a estratégia da empresa
- BSC e como estabelecer KPIs que sejam "smart"
- Como estabelecer OKRs

Módulo 4 - Reuniões gerenciais de acompanhamento

- Reuniões de cobrança x reuniões de mentoria
- Os 5 tipos de reuniões de acompanhamento
- Cadências das reuniões de acompanhamento
- Roteiro das reuniões de acompanhamento
- Preparação, condução e atividades pós-reunião

Análise do perfil comportamental

A análise do perfil comportamental é uma ferramenta poderosa que permite que a empresa saiba se está com o profissional correto para a função desejada. Com a análise do perfil comportamental a empresa terá mais segurança na contratação ou em realocar os profissionais para ganhar eficiência e produtividade no time.

O perfil comportamental mostrará as áreas onde o profissional deverá se desenvolver, e permitirá que os gestores conheçam os pontos fortes, pontos fracos, motivadores e medos de cada colaborador, podendo gerenciá-los melhor e extrair o máximo desempenho de cada um.

Em especial, o teste de perfil comportamental mostra, também, a **propensão do profissional para trabalhar com vendas transacional, venda complexa, venda técnica ou venda agressiva.**

Neste treinamento mostraremos como analisar o perfil comportamental, motivadores e medos dos colaboradores, e como montar um time de alto desempenho.

Carga horária

4 horas, sendo 3:45 de videoconferência mais 15 minutos de intervalo

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito através de videoconferência com interação com os participantes.

Material para os participantes

Os participantes receberão apostila eletrônica com os slides apresentados, certificado digital de conclusão em formato compatível para ser publicado no LinkedIn, e acesso a extranet da ADVANCE onde encontrarão artigos e materiais adicionais ao treinamento.

Agenda do treinamento

Módulo 1 - Perfil comportamental

- Entendendo os conceitos básicos da análise comportamental
- Os 4 grupos de perfis e características de cada grupo
- Aspectos positivos e negativos de cada perfil
- Motivadores e medos de cada perfil
- Profissionais que estão em cada grupo

Módulo 2 - Características detalhadas de cada perfil

- Executor
- Comunicador
- Planejador
- Analista

Módulo 3 - Como ler e interpretar o relatório

- Os 13 perfis comportamentais
- Indicadores situacionais
- Leitura do perfil isolado
- Localização bi-axial e característica de cada área de talento
- Competências
- Estilos de liderança

Módulo 4 - dinâmica em grupo

- Como identificar o perfil pela aparência e ambiente
- Estudos de caso
- Como tratar situações delicadas

Informação geral sobre os treinamentos

Como contratar nossos treinamentos

- "in company" - um moderador da ADVANCE fará o treinamento exclusivamente para a empresa contratante
- "turma aberta" - fazemos regularmente treinamentos onde participam diversas empresas. As inscrições são feitas por participante. O calendário de treinamentos é disponibilizado em: <https://www.advanceconsulting.com.br/calendario>

Personalização do material para os treinamentos "in company"

Nesta modalidade, a ADVANCE personalizará o conteúdo do treinamento para refletir a realidade e as necessidades da empresa contratante.

A ADVANCE entrevistará alguns participantes e diretores para entender:

1. Processos, metodologias e ferramentas que a empresa utiliza
2. Produtos e serviços oferecidos ao mercado
3. Principais dúvidas e necessidades
4. Jargões utilizados na empresa

Com base nas entrevistas, o material do treinamento será adaptado. Todas as dinâmicas e exercícios serão feitos com base no dia-a-dia da empresa e suas ofertas.

Plataforma para os treinamentos online

- "in company" - usamos o Zoom ou a plataforma do cliente
- "turma aberta" - usamos o Google Meet

Material para os participantes

Ao final do treinamento os participantes receberão:

- Apostila com os slides apresentados
- Senha de acesso a Extranet da ADVANCE onde disponibilizaremos:
 - Slides apresentados
 - Todas as ferramentas apresentadas
 - Bibliografia recomendada

Certificado de conclusão

Os participantes receberão um certificado digital e internacional de conclusão do treinamento, em formato compatível para ser publicado no LinkedIn.



Número máximo de participantes e carga horária

Código	Treinamentos da ADVANCE	Carga horária	Número máximo de participantes
	Treinamentos de processos e metodologias de vendas		
T303	Vendas consultivas	4 horas	24
T304	Vendas consultivas para pré-vendas	4 horas	24
T308	Táticas de prospecção de oportunidades (SDR)	4 horas	24
T311	Venda de VALOR - fundamentos	4 horas	24
T314	DRIP Selling	4 horas	24
T320	Gestão de equipe de vendas - básico	4 horas	24
T322	DRIP Management	4 horas	24
	Academia de formação avançada em vendas		
T357	Plano de vendas (territory plan)	4 horas	24
T358	Plano de conta (account plan)	4 horas	24
T354	Social selling (venda através do LinkedIn)	4 horas	24
T307	Inside sales (venda de volume)	4 horas	24
T330	Prospecção e qualificação de oportunidades	4 horas	24
T346	Técnicas avançadas de negociação	4 horas	24
T350	Táticas de reunião com o C-Level	4 horas	24
T352	Como melhorar sua previsão de vendas	4 horas	24
	Treinamentos de canais de vendas e distribuição		
T502	Desenvolvimento do plano e programa de canais	4 horas	10
T512	Recrutamento, seleção e gestão de canais	4 horas	24
	Treinamentos de marketing		
T210	Planejamento de marketing orientado a vendas	4 horas	10
	Treinamentos de gestão e administração		
T112	Transformações para a empresa de software adotar CLOUD	4 horas	24
T502	Gestão e liderança	4 horas	24
T512	Análise do perfil comportamental	4 horas	24

Investimentos

Modalidade in-company

Modalidade "in-company"	Turmas até 6 participantes	Turmas até 12 participantes	Turmas até 24 participantes
Treinamentos de 4 horas	R\$ 4.000,00	R\$ 5.700,00	R\$ 10.200,00

Modalidade turma aberta

Modalidade "turma aberta"	Valor por participante
Treinamentos de 4 horas	R\$ 500,00

Voucher corporativo	Valor total
Voucher de 10 participantes	R\$ 4.750,00
Voucher de 20 participantes	R\$ 8.500,00

O calendário de treinamentos é disponibilizado em: <https://www.advanceconsulting.com.br/calendario>

Alguns de nossos clientes de treinamento dos últimos 3 anos

Sales Academy incluindo treinamento e mentoria:

- Lumen (CenturyLink)
- Cisco
- Neogrid
- ODATA
- SAP Brasil e Latam
- Thomson Reuters Brasil e Latam
- Zebra Technologies

Treinamentos para os parceiros das empresas:

- AWS (Amazon Web Services)
- DELL
- Google Brasil e Latam
- IBM
- Senior Sistemas
- SkyOne
- SND e Synnex
- ABES, APETI, Asserti, Assespro, PISO, Softex, Sucesu
- Thomson Reuters
- Totvs
- Zendesk

Empresas de Tecnologia da Informação:

- | | | |
|------------------------|----------------------|-----------------------|
| • AdopTI | • Execplan | • Progic |
| • Advanetch | • FCamara | • Ramo |
| • Agência Mestre | • FH Solutions | • Sales Impact |
| • Alterdata | • Futura | • Seidor |
| • AMcom | • FWC | • Semantix |
| • Audaces | • Gera | • Siagri |
| • Automatech | • Gimel | • Skyone |
| • Automatiza Marketing | • Goldsystem | • SML Brasil |
| • Axter | • Grupo 5A | • Solides |
| • Benner | • Grupo Intercompany | • Sonda Procwork |
| • Betha Sistemas | • Hbsis | • SPRO |
| • BHS | • Hipcom | • Star-IT |
| • Cast Group | • Horus Informática | • Stefanini |
| • CIGAM | • Indra Company | • Sysdesign |
| • Cimcorp | • Indyxa | • Sysmap |
| • Cloud2b | • Intelligenza | • T-Systems do Brasil |
| • COGRA | • Iteris | • Tech Mahindra |
| • CRK | • LeadLovers | • Techne |
| • Darede | • LinkApi | • Tecnocomp |
| • DataRain | • Magna Sistemas | • Tivit |
| • DBServer | • Mainhardt | • Umov.me |
| • Deliver IT | • MANYminds | • Under |
| • Deloitte | • Masterdom | • Uppertools |
| • Dextra | • Matza | • VMWare |
| • Digital pages | • Mega Sistemas | • Walar |
| • e-Consturmarketing | • N&L | • WBA |
| • Eflow | • Neogrid | • WDG Automation |
| • Ellevo | • Neoris | • WK Sistemas |
| • Engine BR | • Net Speed | • WSI Consultoria |
| • Etek Novared | • Opus Software | • YKP |

Outros segmentos de mercado:

- Boa Vista Serviços, Grenke
- IBRATI (Instituto Brasileiro de Empresas de TI)
- Sebrae (Estados de MG, RS, PR, SC, PE e AL)
- IMS-Health (Quintiles)
- Epiroc (Atlas Copco), Metalúrgica Albras, Pollux, Superfrio, TCP (Terminal de Contêineres de Paranaguá), WAGO (automação e conexões elétricas)

Depoimentos de alguns de nossos clientes

"De Agosto a Setembro de 2019, a Century Link Brasil investiu na capacitação de toda a equipe de vendas e pré-vendas. A ADVANCE Consulting foi a empresa escolhida para treinar seus profissionais sobre vendas consultivas e negociação de valor agregado. Através de uma metodologia diferenciada foi possível engajar os times e alinhar conhecimentos a respeito de técnicas e boas práticas sobre prospecção e qualificação de oportunidades. Outro ponto forte do treinamento foi entender o perfil do cliente para ofertar soluções adequadas a sua demanda. A Century Link está atendida com o perfil do "novo vendedor consultivo" e através da ADVANCE já foi possível perceber os resultados da capacitação"

Rodrigo de Oliveira - Diretor de Negócios - Datacenter, Cloud e Segurança - CenturyLink

"Quero parabenizar a ADVANCE pelo treinamento realizado na NeoGrid. O retorno dos gestores comerciais, bem como dos vendedores foi excelente. Já percebemos no "dia a dia", bem como em nossa construção de funil, o efeito do treinamento. Superamos a meta do primeiro trimestre e certamente, vocês contribuíram para esse sucesso!"

Bruno Teixeira - Diretor comercial - NeoGrid

"A ADVANCE é um grande parceiro de treinamento da SAP, que vem nos apoiando em diversas ações de desenvolvimento de nossos canais de vendas. Durante o treinamento de marketing, tivemos a oportunidade de utilizar um modelo baseado em canvas, com exercícios práticos e interativos, tornando a experiência de aprendizado muito rica e produtiva! Os participantes aproveitaram bastante e nos passaram excelentes feedbacks!"

Alexandra Tavares - Channel Development Manager - SAP Brasil

"Já realizamos diversos trabalhos com a ADVANCE e todos foram entregues com muita qualidade, dedicação e olhar crítico. A ADVANCE nos ajudou a entender melhor nossos parceiros comerciais e nosso mercado de atuação, possibilitando um direcionamento eficaz de nossos esforços de marketing. Agradeço ao Dagoberto e equipe pela parceria e com certeza muitos projetos entre Microsoft e ADVANCE estão por vir".

Giovanna Garcia - Partner Channel Marketing Manager - Microsoft Brasil

"Considero que a escolha dos participantes foi muito feliz, sendo um grupo rico e diversificado, fazendo com que as discussões fossem vibrantes e interessantes, onde o aprendizado interpessoal e o networking gerado, não só entre colegas, mas também com o instrutor, com certeza contribuiu para o aumento das competências. Destaco a excelente conjugação das atividades curriculares com exercícios práticos, as quais permitem o desenvolvimento dos conhecimentos teóricos, sem esquecer a sua aplicabilidade na prática, o que contribui de forma inequívoca, para maximização das metodologias e ferramentas que consolidaram o aprendizado. Adicionalmente, quero deixar uma palavra de reconhecimento para todos aqueles que conceberam e continuam através da sua colaboração, a contribuir para que o Treinamento de Vendas Consultivas da ADVANCE, possa se tornar em um benchmarking, no nosso segmento de vendas, uma vez que já o incorporei nas minhas atividades diárias comerciais, bem como nos processos de abordagem, qualificação e negociação"

Eduardo de Carvalho Nascimento - Gerente Comercial - Sonda IT

"A IBM realizou uma parceria com uma empresa de capacitação, a ADVANCE, e juntas estão criando diversos treinamentos para os Parceiros Comerciais com o intuito de desenvolver canais e aproximá-los da IBM. Em menos de 2 meses as duas empresas juntas capacitaram quase 100 parceiros em Melhores Práticas de Vendas Consultivas, Marketing e Geração de Demanda e Gestão da Equipe de Vendas, com excelente feedback dos participantes e subsídio de 100% do investimento".

Viviane Guimarães - Enablement SWG & GTS Latin America - IBM

"A ADVANCE foi convidada pela Unialgar, para treinar os parceiros da Algar Telecom do segmento empresas. O treinamento foi excelente, muito bem avaliado pelos participantes e proporcionou a melhora na performance do canal de vendas".

Tamara Vieira Ramos - Cadeia de Valor - Algar Universidade de Negócios

"O feedback geral do treinamento com os gestores e o time de vendas foi excelente. O time percebeu que a atitude da empresa foi inovadora, e o formato aplicado do treinamento, com dinâmicas e interatividade, possibilitou além de aprimorar as competências, ter uma equipe mais homogênea e comprometida. O trabalho da ADVANCE, sem dúvida contribuiu para o amadurecimento profissional de todo o time".

Luiz Gustavo Dutra - Vice-Presidente - Diveo do Brasil

"Conteúdo rico em informações relacionadas com Gestão e Liderança. A palestrante conseguiu transmitir de forma clara a mensagem do material"

Cláudio Antonio Barbosa - CEO - Siagri

“A ADVANCE é referência em vendas e marketing na área de tecnologia da Informação, e além de oferecer sua vasta experiência no assunto através de seus treinamentos e workshops, tem conteúdos constantemente atualizados com as principais tendências e novas metodologias da área. Recomendo MUITO!”

Francisco Elias Barguil - Sócio - OPUS Software

“Mesmo com muitos anos liderando equipes, o workshop nos questionou e nos fez renovar na forma. Excelente conteúdo! Obrigado”

Agostinho A. Schnaider - AMCOM

“Treinamento muito didático em como abrir um canal de comunicação efetivo para a identificação de novas oportunidades. Mesmo sendo um vendedor experiente, tive vários insights interessantes. Fiquei muito satisfeito.”

Pedro Britto- Diretor - Aci World Wide

“Surpreendente a forma que a ADVANCE se adequa aos novos tempos pós-pandemia. Foi extremamente proveitoso fazer treinamento e, posteriormente dar a todo time comercial a oportunidade de fazer também. Muito bom. Tenho certeza de que passaremos por tudo isso de um jeito melhor e mais produtivo.”

Elmane Lucas Silva Junior - Gerente Comercial - Senior - ES

“Ótima visão de novas ferramentas para trabalhar performance de vendedores nesta situação atípica.”

Jaqueline Nascimento da Cunha - Sales Director - Century Link

“Gostei do workshop Drip Management, pois me deu uma série de ideias para melhorar o processo gerencial do meu departamento, além de dicas de métodos de comparação de resultados e cobrança que ainda não uso.”

Andréa Barrivieri Fequettia - Sócia / Proprietária - AIM 7

“ADVANCE Consulting sempre uma grande opção para o desenvolvimento”.

Peterson Michels - Sales Manager - Pollux

“É um diferencial muito grande para a carreira comercial contar com uma consultoria como a ADVANCE, que se propõe a estar sempre a frente das mudanças no mundo dos negócios. Parabéns pelo excelente trabalho e muito obrigado pela parceria.”

David Gomes Cardoso Junior - Executivo de Contas - TOTVS - SP

“Embora com mais de 20 anos em experiência em Vendas, inclusive com conhecimento em várias metodologias de vendas, devido este novo momento de atividades home office e forma diferente de interagir com meus Clientes e Mercado, senti a necessidade de ouvir, repensar e executar algo que mudasse meu Mindset. Foi aí que nesta "era do webinar", descobri este novo conceito / camada de vendas: DRIP Selling. O treinamento foi sensacional e atendeu a minha expectativa, afinal era isto que precisava para continuar confiante e firme neste "novo momento".

Gelson Jose Marcondes Moreira - Diretor de Negócio Região Sul - True Change

"Workshop de suma importância para empresas que buscam alavancar suas vendas de forma planejada e assertiva, construindo passo a passo do ciclo de vendas com ações corretas e tomadas de decisões certas. Excelente!!!"

Diego Paixão - Head Vendas Filial SJRP - Senior RP

“Interessante esta nova abordagem objetiva com base em conceitos já consolidados na prática de vendas.”

Graciliano Carvalho de Oliveira - Diretor Geral - Sysdesign

“O treinamento aborda diversas dificuldades do nosso dia a dia com clareza, citando vários exemplos e trazendo o público para participar com casos reais. O resultado não podia ser outro, um treinamento sensacional com uma dinâmica fantástica. Parabéns pelo trabalho, estou ansioso para os próximos.”

Adriano Botocci Matarazo- Gerente Comercial - Darede

“Ótimo Workshop, principalmente por integrar a área de vendas e Marketing”

Antonio Cesar Barriviera - CEO- Focalweb

“Adorei o treinamento, atendeu as minhas expectativas, tem muita técnica e método.”

Andreia Yukie Tsuruhame - Diretora Comercial - Numen

“Pontos positivos do treinamento: reflexão de se preparar, perfil dos canais, a importância da cadência, a criação de planos, acompanhar venda direta para identificar dificuldades para ajudar o canal. Conhecer a metodologia de venda Neogrid e suas soluções Neogrid. Foi muito produtivo.”

Glaucio Gonçalves - Head Canais e Parcerias - Neogrid

“A instrutora Ivia foi muito simpática e didática, resumindo muito bem um conteúdo denso apresentado em um treinamento de 4 horas com exercícios para fixação do aprendizado. Recomendo o curso para todos que gostariam de entender melhor o papel do SDR e o processo de geração de demanda em uma empresa.”

Diego de Oliveira Pinto - Responsável pelo Marketing - Techne

“Ótimo e atualizado treinamento. Um treinamento necessário a todos os que desejam ingressar ou se atualizar na área de vendas.”

Roberto Lacerda Montenegro Filho - Cast Group

“Uma excelente oportunidade para revisar conceitos e práticas, provocativo!”

Maurizio Niccolai - Latam Channel & Alliance Strategy Executive - Semantix

“Estou satisfeita. Feliz com o conteúdo do treinamento da ADVANCE. Prático e muito interessante.”

Laiza Suelen Reis Ferrazzo - VMWare

“Gostei muito do conteúdo apresentado, pois unem a teoria à prática sem deixar de lado as particularidades de cada empresa. Com toda a experiência da Ivia e da Vera tenho certeza de que temos muitas oportunidades de melhoria no processo de vendas da Neogrid que farão atingirmos os nossos resultados.”

Gizelle Schulz - Coordenadora de Inside Sales - Neogrid

“Excelente conteúdo e muito legal os temas abordados e a forma de condução do curso. Muito agradecido ter participado desse curso, agregou muito para minha vivência em Canais, todos os temas abordados já fazem parte da minha rotina de trabalho e com certeza me ajudará muito em minhas decisões, estratégias a serem seguidas.”

Daniel Poliese - Canais - Soluções Cloud - SND

“Muito interessante a abordagem e o conteúdo que foi apresentado, certamente agregou muito no desempenho das tarefas diárias.”

Francisco Molledo - Canais e Alianças - Semantix

“Ótima palestrante e conteúdo. Tive um excelente aprendizado obtido neste treinamento, trazendo soluções para muitas dúvidas que eu, como gestora de canais da minha empresa ainda tinha.”

Cristiane de Brito - Executiva de Vendas - Canal Indireto - Umov.me

“Muito bom para o segmento que eu atuo na empresa que é vendas!”

Maria Helena Florêncio Campos - Stefanini

“Estou adorando o curso, vem sendo bastante enriquecedor.”

Marcelo Ostrowski - Gerente Comercial - Superfrio

“Fiz o treinamento pela segunda vez, em um curto espaço de tempo, para apoiar a equipe de parceiros. E, mesmo as sessões tendo sido tão próximas, foram muito enriquecedoras! Novas discussões surgiram e a Ines sempre ótima nas respostas, provocando mais discussões e reflexões em todos. E também foi uma oportunidade única de reforçar temas tão importantes, pois o conteúdo é bastante amplo e rico!”

Flavia Fabbrini - Thomson Reuters

“O workshop "Venda de valor" trouxe uma visão estruturada e atualizada dos desafios e do caminho que cada profissional precisa trilhar para ser mais efetivo em vendas nos cenários de extrema competitividade dos dias atuais.”

Walter Ruiz - Diretor - Opus Software

“O Jorge tem muito conhecimento e experiência. Ele conseguiu, rapidamente, identificar gargalos no nosso processo comercial, sugerindo novas abordagens e ajudando a estabelecer metas claras de acompanhamento”

André Cantarelli - Sócio - Checkplant

“Workshop extremamente atual e didático. Surpreendeu as dinâmicas práticas. Superou as minhas expectativas.”

Junior Santos - COO - Chief Commercial Officer - IDTRUST

“Curso muito bom! O Jorge tem ótima didática e conhecimento do assunto.”

Luis Eduardo Dosso - Diretor Comercial - Dextra

“Com certeza saio deste workshop com muitas ideias a serem implementadas e com a certeza de que terei ótimos resultados”

Marenir Graf - CEO - Intelidata Informática

“Treinamentos devem ser atividades regulares e constantes. Com a pandemia, as relações, os tempos e condições de negociação estão mudando e é preciso se preparar pra esse novo ambiente.”

Mauro Chagas - Diretor Regional SP - Progiç

“Excelente treinamento! Espero participar de outros treinamentos com vocês! Abs.

David Gomes Cardoso Junior - Executivo de Contas - TOTVS

“Um conteúdo rico e relevante para esse novo modelo de relações comerciais. Tenho certeza de que vai agregar muito no meu estilo de liderança e, conseqüentemente, melhorar os resultados de toda a equipe comercial que lidero.”

Elmane Lucas - Gerente Comercial - Senior ES

“A ADVANCE é muito flexível e estruturou um workshop com as necessidades e linguagem de nossa empresa. Foi muito bom, pois todos se sentiram em “casa”, conseguindo assimilar o conteúdo com nosso dia a dia”

Bianca Aparecida Moreno Santos - Gerente de RH - Odata Brasil

“Só tenho a elogiar a maravilhosa palestrante Inês. Domina totalmente os assuntos abordados e mostra toda a segurança e domínio falando.”

Ana Furquim - Via Consulting

“Maravilhosa! Didática, clara, propriedade na fala. Saio deste treinamento com muito mais clareza e vontade de aprimoramento do processo, tendo a visão de cliente. Vi a minha dor ser resolvida. Agora é praticar.”

Bárbara Barreto Nogueira - Eteg Tecnologia

“O treinamento de vendas consultivas da ADVANCE é imprescindível para todos que querem ter sucesso na carreira de vendas e nos negócios. O conteúdo é totalmente factível, pertinente e importante.”

Marco Aurelio Wasser Bueno de Mello - Tecnocomp

“Treinamento conciso e objetivo. Tivemos a oportunidade de revisar conceitos e técnicas de gestão muito efetivas e reconhecidas, assim como tivemos um ambiente de discussão e troca de experiências práticas muito frutífero.”

Clovis Pires Castanho - Consultor Comercial - Digital Pages

“Recomendo muito a ADVANCE, já foram 3 treinamentos que agregaram muito a minha carreira!”

Rafael Narkevicius - Comercial - Under Servers

“O Treinamento Táticas de SDR da ADVANCE foi ótimo! Contribui bastante nesse momento de isolamento social, onde estamos todos revendo nossas atividades e buscando aprimorar nossos conhecimentos, com intuito de rever e aperfeiçoar os processos que já temos implantados para continuar executando um serviço com qualidade e respeito em nome da empresa para com os leads e clientes”.

Elisangela Garcia - Marketing e Sales - Opus Software

“O Workshop foi muito edificante para que possamos sempre revisar e reciclar nossos processos diários. A troca de experiências e estudo de cenários adversos, colabora diretamente em insights que promovem melhoria contínua, na tentativa de montar um programa de canais cada vez mais atrativo e rentável aos nossos parceiros.”

Flávio Cardoso dos Santos - Canais - Hipcom

“Excelente treinamento e palestrantes.”

Lais Rodrigues de Araujo - Net Partners

“Conteúdo bem explorado, explicado, abordando dia a dia da prospecção de clientes.”

Marco Antonio da Silva - Microware

“O workshop sobre Drip Selling me trouxe vários pontos importantes e que podem ser facilmente aplicados no meu negócio. Olhar para a área de vendas como algo que precisa ser constantemente melhorado, foi muito bem abordado, assim como o olhar para o cliente e o negócio dele, usando ferramentas e estratégias bem elaboradas. No workshop teve várias dicas, insights e metodologia que valem muito a pena conhecer...”

Alessandro Pizza Pancotte - LOG SISTEMAS

“Foi muito bom, complementando em vários quesitos as técnicas já utilizadas por mim, para as negociações e mudanças de prazo de conclusões de metas.”

José Marcelo Pereira - DIRETOR - SISTERRA SISTEMAS

“Excepcional!”

Douglas de Souza Pereira - Solution Center - Thomson

“Gostaria de agradecer a oportunidade de participar do SAP Sales Academy, para mim que estou nessa estrada há um bom tempo, foi uma oportunidade excelente de revisitar pontos importantes das metodologias já estudadas e principalmente atualizar o discurso, posicionamento e estratégias! Esse treinamento com certeza é fundamental para todos nós que trabalhamos com vendas consultivas! Inês, parabéns pela condução do treinamento, você conhece muito e mandou muito bem! Treinamento obrigatório para todos os vendedores de produtos/soluções mais complexos”

Cristiano Ricardo Silvestrin - Sales Manager - Abaco

“Maravilhoso, essa é a definição do meu sentimento pós treinamento. A Inês é simplesmente maravilhosa, clara, objetiva e muito motivadora. Durante o treinamento eu aprendi diversas práticas de negociação e já estou usando no meu negócio.”

Viviane Oliveira Bernardes de Moura - Executiva de Contas - Inteligenza

“Foi um workshop muito esclarecedor. As informações adquiridas são válidas tanto profissionalmente quanto pessoalmente”

Wellington Morais Barros - Odata

“Acredito que aumentará muito a chance de fechamento de negócios e qualificação de oportunidades. Parabéns!”

Alessandro Moretti - Century Link

“Transformador. Mudança de cultura.”

Davi Brussolo - Comercial - Servix

“Mais que recomendado para a sua evolução profissional Excelente qualidade no conteúdo.”

Eduardo Loureiro - Comercial - Servix

“Sempre agregando ao nosso processo de vendas, conhecimento e práticas importantes.”

Walter Almeida, CenturyLink

“O treinamento de vendas foi super construtivo, pois mesmo já conhecendo várias técnicas, ainda houve novas informações e a adaptação ao momento difícil que estamos vivendo com a pandemia, foi ótimo. Parabéns!”

Simone Maria Seguro - Consultora de Vendas - Progc

“A abordagem dos seis passos para a venda de valor foi realmente muito interessante. Costumeiramente pulamos do passo 2 para o 6 (o que não se deve fazer) e vendemos para o lado razão, mas não conquistamos a emoção. Temos que treinar para usar o método corretamente.”

Alessandro Ramalho dos Santos - Gerente de Engenharia e Suporte - WAGO

“Foram encontros fantásticos! Excelente treinamento, ótimas alavancas de resultado para a organização”

Marcelo Thimoteo - Gerente de planejamento comercial - Superfrio

“Treinamento maravilhoso e vai ajudar muito nos processos de Lead Generation. Foram muitos aprendizados!”

Talita Agostinho - Marketing - Thomson

“Gostei muito dos treinamentos. Vim da área de produtos para ajudar o comercial e tudo é novidade para mim. O perfil comportamental bateu certinho com o meu jeito. Fiquei impressionado”

Daniel Anjos - Solution Center - Thomson

Moderadores da ADVANCE

Dagoberto Hajjar

Mais de 40 anos de experiência nas áreas de negócios e TI.

Entre 1980 e 90, trabalhou no **Citibank** em diversas funções de tecnologia e de negócios. Trouxe para o Citibank Brasil um arrojado sistema para mesa de captação e participou do restrito grupo de idealização e implementação da Interchange. Foi um dos primeiros funcionários, no Brasil, a serem premiados por "Excelência em Serviços".

Em 90 foi convidado pelo **ABN-Amro** para o desafio de implementar um sistema de automação de agências baseado em tecnologia client-server, então, completamente inovador para a época.

Trabalhou, durante 10 anos, na **Microsoft** contando com grandes realizações e muito sucesso exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Recebeu, do próprio Bill Gates, o prêmio de melhor funcionário da Microsoft - sendo a primeira vez que este prêmio fora concedido para um "não-americano".

Em **2002** fundou a **ADVANCE** que conta, hoje, com mais de **2.500 clientes**, mais de **500 projetos de consultoria**, mais de **20.000 profissionais treinados**, mais de **50 pesquisas** realizadas no mercado Brasileiro, **6 livros** publicados, **8 ebooks** e participação como palestrante em mais de **150 palestras**.

Formado em Matemática e Física Nuclear pela USP.



Jorge Moukarzel

Jorge conta com mais de 30 anos de experiência como executivo e consultor nas áreas de **Gestão de Marketing, Planejamento Estratégico, Estruturação de Processos de Vendas, Gestão de e-Business e Gestão de TI**.

Teve sua carreira executiva, reconhecida e premiada, em empresas de tecnologia e telecomunicações, incluindo **Itautec, Equitel e Siemens**, no Brasil e no exterior.

Em **2010** foi convidado a ser sócio da **ADVANCE** onde coordena toda a área de consultoria, contando com mais de **200 empresas atendidas** com projetos em Planejamento Estratégico, Estruturação de Vendas, Estruturação de Canais e Planejamento de Marketing e Vendas, incluindo **Advantech, Algar, AWS, AX4B, Benner, Betha, Boa Vista Serviços, Consinco, DIMEP, FWC, GE Healthcare, Google, IBM, IUGU, Panasonic, ProPay, Salesforce, SAP, Sebrae, Semantix, Siagri, SkyOne, Softex, Tecnoset, uMov.Me, WDG/IBM** entre outras.



Graduado em Engenharia Eletrônica pelo **Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA)**, com pós-graduação em Administração Mercadológica pela **Fundação Getúlio Vargas** e MBA em Gestão Integrada de Negócios e Tecnologia pela **ESPM/ITA**.

Ines Precivalle Annarumma

Ines conta com mais de 20 anos de experiência e vasto conhecimento nas áreas de **vendas diretas, indiretas, gestão e vendas através de canais, gestão de equipes, estratégias de marketing para geração de demanda e oportunidades**

Teve sua carreira centrada nas áreas Comercial e Marketing de grandes multinacionais de tecnologia como **IBM, Microsoft e Compaq/HP**

Ines ganhou diversos prêmios anuais de vendas, por superação de metas em todas as empresas em que trabalhou



Em **2006** foi convidada a ser sócia da ADVANCE onde coordena toda a área de treinamento, contando com mais de 20.000 profissionais treinados, incluindo executivos de empresas tais como: **AMcom, AWS, Cisco, DELL, Grenke, IBM, Lenovo, Lumen (CenturyLink), Mega Sistemas, Neogrid, Neoway, Salesforce, SAP, Sebrae, SkyOne, Softex, Thomson Reuters, Totvs, Zebra e Zendesk** entre outros

Graduada em Ciências Econômicas pela PUC de São Paulo e MBA em Marketing de Serviços pela FIA/USP

Silvino Lins

Silvino, há mais de 25 anos dirige, desenvolve e estuda modelos de Go-to-Market, com foco na **evolução contínua das áreas de vendas e marketing multicanal (físicos e digitais)**. Como executivo, consultor e palestrante vem fazendo o **Planejamento Estratégico, Desenho de Processos de Vendas e Marketing com foco em crescimento acelerado** e liderando as iniciativas de **Transformação Digital de Vendas** e o **reposicionamento de empresas**

Com uma carreira executiva largamente reconhecida foi Diretor de organizações de Vendas, Pré-Vendas, Marketing e Canais, em empresas como **HP - Brasil e LATAM (16 anos)** onde foi premiado como “CRN-Campeões do Canal” por mais de 10 anos seguidos, **Progress Software (5 anos)**, e em projetos em empresas como **Lenovo e Fundação Ezute**



Graduado em Engenharia Eletrônica com ênfase em Computação Digital e Microprocessadores pela FAAP/FEI e com mestrado profissional em Marketing/MBA pela FEA USP - Universidade de São Paulo. Nos últimos anos fez diversas atualizações e especializações, entre as quais, “Marketing in a Digital World” (UoI - University of Illinois), Digital Transformation Strategy (UB - University of Boston) e “Leading Change in Times of Disruption: u.lab” (MITx - Massachusetts Institute of Technology)

Vera Lúcia da Silva

Vera conta com mais de 32 anos de atuação profissional, com vasta experiência em **gestão comercial, marketing, canais de vendas e distribuição e SAC**

Atuou como executiva em empresas como **Seara Alimentos, Sul América, Senior Sistemas, Telemática, Benner Sistemas, Grupo Digicon, FGV**, entre outras

Em 2017 foi convidada pela ADVANCE para atuar como consultora com a missão de dar aos nossos clientes: crescimento do volume de vendas, aumento de market share e melhoria da qualidade do pós-venda, atuando nas áreas de Vendas, Canais e Relacionamento com o Cliente

Atuou como professora universitária nas cadeiras de Gestão da mudança e gestão de Vendas

É graduada em Administração pela Univali e MBA em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas, com cursos de Extensão em Gestão de Canais de Venda, Psicodinâmica Aplicada a Negócio e Coaching Executivo



Ivia Marin

Ivia conta com mais de 17 anos de experiência nas áreas de **Marketing e Inside Sales**

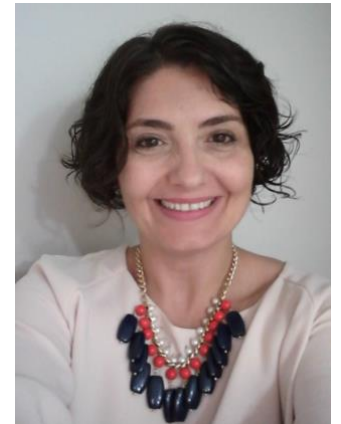
Tem grande vivência na elaboração de **estratégias e ações** de marketing tradicional, marketing digital, marketing de relacionamento, criação de engenhos de geração de demanda e de oportunidades, e táticas de marketing para cada etapa do funil de vendas, encurtando o ciclo de vendas e aumentando as taxas de conversão do funil e a eficiência em vendas

Atuou em vários projetos de marketing em empresas de tecnologia incluindo a Senior Sistemas onde seu projeto conquistou o prêmio Top Of Mind de RH por 2 anos consecutivos, garantindo para a Senior posição de destaque no mercado

Em 2017 foi convidada pela ADVANCE para consultora de marketing

Formada em Administração de Empresas pela FURB e pós-graduada em Gestão Estratégicas de Marketing pelo Grupo Uniasselvi, com cursos de Extensão em Implantação de Projetos de CRM e Ações de Marketing para terceira idade - ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing.

Atuou como professora universitária nas cadeiras de Marketing e Marketing de Relacionamento



Livros ADVANCE

A ADVANCE tem 4 livros publicados que se transformaram em sucesso de vendas entre as empresas brasileiras. Os livros podem ser utilizados como material de apoio para os Treinamentos. Com a aquisição de mais de 20 exemplares a Editora AGBooks consegue fazer uma edição personalizada encartando uma página adicional de “Boas Vindas” no livro.

Guia Prático do Empresário de Sucesso

Este livro foi elaborado por 6 especialistas de mercado e traz uma série de dicas para que os empresários possam aplicar conhecimentos e melhores práticas de administração, marketing e vendas em sua empresa.



São abordados temas como:

- Planejamento Estratégico
- Planejamento de Recursos Humanos
- Planejamento de Marketing
- Planejamento e Controles Financeiros
- Planejamento e Gestão de Vendas
- Organização Empresarial
- Os 7 Passos do Gerenciamento de Projetos
- Os 7 Passos para a Tranquilidade Jurídica
- Empreendedorismo em 7 passos
- Fusões aquisições e alianças estratégicas
- Definindo o preço do seu produto ou serviço
- Vendas através de terceiros (canais)

Conversando com o Tio Salim sobre Gestão

Dagoberto desmistifica “Gestão Empresarial” através de uma série de conversas bem humoradas com o seu Tio Salim. O resultado é uma série de valiosas dicas para ajudar os empresários a melhorarem o desempenho e a eficiência operacional de suas empresas.



São abordados temas como:

- A vida do empresário
- O governo e o mundo empresarial
- Estratégia
- Gestão
- Processos
- Inovação
- Vendas
- Fusões e aquisições
- O que fazer em épocas de crise
- Como usar a tecnologia a favor dos negócios

Conversando com o Tio Salim sobre Vendas

Dagoberto desmistifica “Vendas” através de uma série de conversas bem humoradas com o seu Tio Salim. O resultado é uma série de valiosas dicas para ajudar os vendedores e os empresários a melhorarem o desempenho e a eficiência comercial.



São abordados temas como:

- O que é vendas consultivas
- Prospecção e qualificação de oportunidades
- Estratégia e concorrência
- Influência e negociação
- Planejamento e produtividade
- Gestão de equipe de vendas

Conversando com o Tio Salim sobre Marketing

Dagoberto desmistifica “Marketing” através de uma série de conversas bem humoradas com o seu Tio Salim. O resultado é uma série de valiosas dicas para ajudar gestores de marketing e os empresários a melhorarem seu posicionamento e geração de demanda.



São abordados temas como:

- O que é marketing e geração de demanda
- Estabelecendo os objetivos
- Posicionamento para o mercado
- Principais ações de geração de demanda
- Campanhas estruturadas
- Eventos e geração de demanda
- Engenho de geração de oportunidades
- Gestão do programa

eBooks ADVANCE

A ADVANCE publica, regularmente, eBooks baseados nos conteúdos dos seus treinamentos. Você pode baixar os eBooks em: <https://www.advanceconsulting.com.br/ebooks>
eBooks disponíveis no momento:

Cloud business transformation

São abordados temas como:

- Como a nuvem gera oportunidades fantásticas de crescimento
- Como o canal de vendas e distribuição mudará ao longo dos próximos anos
- O foco não é mais o que você vende, mas o que você resolve
- Como o Marketing Digital mudará sua relação com seus clientes
- Marketing passará a ter um único objetivo: vender
- Como aumentar a probabilidade de vendas através de marketing
- Você precisará de fatos e dados para tomar as decisões corretas
- Grande evolução na área de vendas - ontem, hoje e amanhã

Apresentações eficientes em vendas

São abordados temas como:

- Como elaborar uma apresentação para ser "apresentada"
- Como planejar uma apresentação
- Como fazer uma apresentação usando storytelling
- Pontos chave de uma boa apresentação
- Como fazer a abertura de uma apresentação com alto impacto
- Como fazer com que a audiência foque onde você quer
- Como usar táticas para aumentar o sucesso da sua apresentação
- Como exibir uma apresentação com sucesso
- Como apresentar para um alto-executivo

Plano integrado de marketing e vendas

São abordados temas como:

- Como marketing pode ser um poderoso aliado para a equipe de vendas
- Como mostrar que você consegue resolver os problemas dos seus clientes
- Como estabelecer metas e objetivos conjuntos para marketing e vendas
- Como pensa o seu cliente e como endereçar as preocupações dele
- Escolhendo as melhores táticas de marketing para conseguir atingir seu objetivo de vendas
- Como aumentar a probabilidade de vendas através de marketing
- Marketing passará a ter um único objetivo: vender
- Como fazer para vender mais vezes para o mesmo cliente

Venda de VALOR

São abordados temas como:

- Entendendo os 5 perfis dos vendedores
- Entendendo o perfil comportamental do vendedor(a) e do cliente
- Como o novo vendedor(a) faz uma venda de VALOR
- Entendendo as mudanças no processo de compras
- Quatro passos para aumentar a eficiência em vendas
- Como estruturar seu novo discurso de vendas
- Como criar uma rede de influências positivas para sua solução
- Como pressionar seu cliente para efetuar a compra

ADVANCE Consulting
Razão Social: ADVANCE Marketing Ltda.
R. Afonso Bras 473 - 1 andar
04511-011 Vila Nova Conceição
São Paulo / SP - Brasil

Telefone: +55-11-3044-0867
Email: advance@advanceconsulting.com.br
Web-site: www.advanceconsulting.com.br



QR Code ADVANCE

© 2002-2021, ADVANCE Marketing Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/98.

Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia e por escrito da ADVANCE marketing, poderá ser reproduzido ou transmitido sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.