ADVANCE

ADVANCE Your Sales

Catálogo de treinamentos

R. Afonso Braz 473
04511-011 São Paulo / SP - Brazil
Phone +55-11-99003-2554

www.advanceconsulting.com.br
advance@advanceconsulting.com.br

Catálogo de treinamentos

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

Telefone: +55-11-99003-2554
Email: advance@advanceconsulting.com.br
Web-site: www.advanceconsulting.com.br

QR Code ADVANCE

© 2002-2026, 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.
Data de atualização deste catálogo: 18 de Fevereiro de 2026

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, Datarain, DELL, DIMEP, Focco, FWC, Google, IBM, IDTrust, IngramMicro, Intersystems, IUGU, KPMG, Lanlink, Lenovo, Linx, Lumen (CenturyLink), Microcity, Neogrid, Neoway, Panasonic, Premmiar, Propay, Quality, RedHat, SalesForce, SAP, Sebrae, Semantix, Senior, Siagri, SkyOne, Softex, Techne, Thomson Reuters, Totvs, Vivo, WDG (IBM) 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:

"Os serviços de consultoria prestado pela ADVANCE, dentro do AWS Partner Transformation Program (PTP) foi uma importante ferramenta para acelerar o desenvolvimento empresarial de nossa organização, provendo para os dirigentes importantes insights sobre o endereçamento dos desafios do crescimento em um ambiente altamente competitivo"
Wagner Andrade - CEO da dataRain (Brasil)

"O PTP foi um marco de transformação para Darede, em poucos meses conseguimos mais de 30 certificações, nossa primeira competência (e a segunda já submetida), mas o maior aprendizado foi a transformação sobre como nos posicionamos no mercado, e o nível de maturidade que trouxemos para diversos processos e áreas de negócio"
Flávio Rescia - fundador da DAREDE (Brasil)

"Nós da Cloud and Things apreciamos e agradecemos à AWS por ter criado um programa tão bom (PTP) e trazer o grande parceiro ADVANCE para facilitar e impulsionar o resultado do programa. Trabalhar através do programa PTP forneceu uma visão muito necessária que algum tempo é ignorada, atrasada ou não recebe atenção suficiente. Realizamos muito nestes 100 dias, o que levaria muito mais tempo se esse programa focado não fosse implementado"
Kishor Bagul - CEO da Cloud and Things (New York - USA)

"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 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

“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

“A instrutora da ADVANCE Inês é arretada! Treinamento show!”
Mirna Machado - Sócia da Scala (Grupo Stefanini)

“Mais uma vez participei desse maravilhoso treinamento de vendas. Conteúdo atualizado e bom adequado ao processo de vendas. O conteúdo é perfeito e adequado, mas o tempo/ausência da parte prática, prejudicam o melhor rendimento e aproveitamento do aprendizado do conteúdo.”
Francolino R da Mata Junior - Diretor Comercial - Servix DF

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
Academia de formação avançada em vendas 9
Inteligência Artificial para vendedores 9
Social selling (venda através de ferramentas digitais) 10
Abordagem de vendas de sucesso 11
Prospecção e qualificação de oportunidades 12
Qualificação de oportunidades com MEDDPICC 13
Como elaborar apresentações eficientes de vendas 14
Como apresentar eficientemente 15
Técnicas avançadas de negociação 16
Vendendo para o C-Level (diretores e presidente) 17
Como melhorar sua previsão de vendas 18
Treinamentos de planejamento e gestão 19
Inteligência Artificial para gestores de equipes 19
Plano de vendas, carteira ou segmento (market segmentation / territory plan) 20
Plano de conta (account plan) 21
DRIP management 22
Gestão de equipe de vendas 23
Gestão para resultados 24
Gestão e liderança 25
CLOUD Business Transformation 26
Análise do perfil comportamental 27
Treinamentos de marketing 28
Planejamento de marketing orientado a vendas 28
Marketing que Vende: Growth e Operação de Marketing 29
Dinâmicas de aplicabilidade de conceitos 30
Vendas consultivas - aplicabilidade 30
Vendas de VALOR - aplicabilidade 31
Plano de vendas - aplicabilidade 32
Plano de contas - aplicabilidade 33
Vendendo para o C-Level - aplicabilidade 34
Gestão de equipe de vendas - aplicabilidade 35
Gestão de equipe de vendas por resultados - aplicabilidade 36
Informação geral sobre os treinamentos 37
Como contratar nossos treinamentos 37
Personalização do material para os treinamentos “in company” 37
Plataforma para os treinamentos online 37
Material para os participantes 37
Certificado de conclusão 37
Análise do perfil comportamental da equipe de vendas 38
ADVANCE Sales Academy 39
Trilhas para evolução profissional 40
Investimentos padrão da ADVANCE para treinamentos 42
Sobre a ADVANCE 43
Alguns de nossos clientes de treinamento dos últimos 3 anos 43
Depoimentos de alguns de nossos clientes 44
Moderadores da ADVANCE 49
Livros ADVANCE 52
eBooks ADVANCE 53
Guias e manuais 54

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 atividade mais 15 minutos de intervalo

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

Fundamentos da venda consultiva
- 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
- 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?

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

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

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 presencialmente ou 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

Vendas consultivas

- Vendedores, venda consultiva e a evolução do vendedor para consultor
- 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

Comunicação e relacionamento com os clientes

- 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

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

Como apresentar para o cliente

- Como vender em 8 slides:
  1. Capa, quebra-gelo e **rapport** (ligação empática)
  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 **empresa**
  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 presencialmente ou 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

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

Preparação do material de apoio para prospecção

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

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

As 4 regras de ouro para prospecção digital

- Modo mental, estudar o cliente, pouco-a-pouco, ações integradas

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 presencialmente ou 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

Os 5 perfis de vendedores

- Trabalhador, solucionador, lobo solitário, amigão e campeão
- 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 campeão
- Como conhecer o negócio do seu cliente
- Como falar a linguagem dos negócios

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

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

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 mudança ou crise no mercado, **mudam os padrões de comportamento das pessoas** e, necessariamente, temos que mudar a forma de vender. Em especial a Pandemia estabeleceu novas formas de abordagem de vendas que foram incorporadas no uso das metodologias de vendas.

O **DRIP selling** prepara os vendedores para terem uma abordagem eficiente com os clientes em **momentos de mudanças ou crises**.

Neste treinamento mostramos como elaborar um Plano de Vendas, Plano de Contas, Plano de Guerra 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 tecnologias digitais.

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

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

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

O que muda em cada etapa do funil de vendas

- Prospecção e qualificação
- Apresentação da solução e da proposta

Negociações

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

Academia de formação avançada em vendas

Inteligência Artificial para vendedores

Neste treinamento, você vai aprender como a Inteligência Artificial (IA) pode transformar o dia de um profissional de vendas automatizando tarefas repetitivas e permitindo que foque no que realmente importa: **vender mais e melhor**. Mostraremos como utilizar a IA para analisar grandes volumes de dados, gerar insights rápidos, identificar oportunidades e tomar decisões mais assertivas.

Além disso, o treinamento ensina como criar estratégias de abordagem e comunicação personalizadas para cada tipo de cliente. Exploraremos ferramentas que podem potencializar sua produtividade, análise crítica, gestão de tempo e relacionamento com o cliente, ampliando o alcance e a efetividade das suas ações. Ao final, você terá entendido como adotar a IA em suas rotinas de vendas para economizar tempo, melhorar resultados e se destacar de forma inovadora no mercado.

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Desmistificando a GenAI no contexto de venda
- GenAI: seu novo assistente inteligente em vendas
- Conhecendo as ferramentas: exemplos práticos

Otimizando a prospecção e pesquisa de mercado com GenAI
- Gerando listas de prospecção qualificadas com GenAI
- Exemplos de prompts para prospecção

Criando mensagens de vendas persuasivas e personalizadas
- Gerando e-mails de prospecção impactantes
- Rascunhos de scripts para calls e reuniões

Acelerando a produção de conteúdo e materiais de vendas
- Rascunhos de propostas comerciais e apresentações customizadas
- Preparação para reuniões: resumos, perguntas e objeções

Aprimorando a qualificação e o diagnóstico de necessidades
- Aprofundando o diagnóstico de necessidades com GenAI
- GenAI para geração de perguntas de descoberta avançadas

Suporte da GenAI na negociação e lidar com objeções
- Lidando com objeções complexas: gerando respostas criativas com GenAI
- Negociação de preço: estratégias e respostas com GenAI

Fechamento e pós-venda: gerando sucesso e retenção
- Transição suave para o pós-venda: documentação e onboarding
- GenAI no sucesso do cliente: proatividade e retenção

Integrando a GenAI ao seu fluxo de trabalho de vendas: ferramentas e hacks avançados
- Hacks para sincronização e otimização: exemplos práticos
- Automatizando tarefas administrativas além do texto

Social selling (venda através de ferramentas digitais)

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 presencialmente ou 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

Entendendo o Linkedin Sales Navigator
- Apollo.io, Verifalia.com, Hunter.io, Snov.io e Linkedin Sales Navigator
- Sales Navigator Coach and Index
- Os 4 pilares do sucesso em Social Selling
- Configurações, preferências de e-mails e alertas
- Discussão em grupo

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
- Discussão em grupo

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
- Discussão em grupo

Exemplos de mensagens e abordagens
- Como fazer publicações
- Análise de mensagens e abordagens
- Discussão em grupo

Abordagem de vendas de sucesso

Processo e metodologia de abordagem ao cliente

Neste treinamento vamos mostrar os conceitos, fundamentos e melhores práticas para fazer uma abordagem de sucesso aos clientes e potenciais clientes, gerando oportunidades de vendas. Mostraremos como fazer o planejamento da abordagem, metodologia de abordagem em 9 passos, e as armas importantes para abordar o cliente digitalmente ou presencialmente.

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

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...)

Prospecção e discovery de oportunidades

- As 9 etapas da abordagem de prospecção de sucesso
  1 - Frases e situações de quebra-gelo (rapport / ligação empática)
  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

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

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 uma relação de empatia 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 presencialmente ou 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

Vendas consultivas

- Vendedores, venda consultiva e a evolução do vendedor para consultor
- 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

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

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 uma relação de empatia 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

Qualificação de oportunidades com MEDDPICC

A qualificação não é apenas um processo de fazer perguntas para obter informações. Ela é fundamental para estabelecer uma relação de empatia 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.

A metodologia MEDDPICC garante que você faça as perguntas corretas e recebas as melhores respostas do seu cliente, para conduzir eficientemente a negociação.

Este conteúdo foi desenvolvido baseado no livro "MEDDICC" de Andy White, conteúdos de Internet, e no conhecimento da ADVANCE sobre o mercado.

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Vendas consultivas

- Vendedores, venda consultiva e a evolução do vendedor para consultor
- 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

Qualificação BANT

- 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 uma relação de empatia e confiança
- 4 conjuntos de perguntas para ajudar o cliente a admitir a dor

Qualificação MEDDPICC

- M - Metrics (Métricas)
- E - Economic Buyer (Comprador Econômico)
- D - Decision Criteria (Critérios de Decisão)
- D - Decision Process (Processo de Decisão)
- P - Paper Process (Processo Documental)
- I - Identified Pain (Dor Identificada)
- C - Champion (Campeão)
- C - Competition (Concorrência)

Regras de ouro do MEDDPICC

- Venda buracos e não brocas
- Saiba perguntar, saiba ouvir
- Explique porque está perguntando, e tenha melhores respostas
- Coach x Champion
- Use MEDDPICC Scoring
- Ganhe o direito de...

Como elaborar apresentações eficientes de vendas

Hoje os executivos sofrem de excesso de informações. Muitos participam de mais de 10 reuniões por semana, assistindo apresentações de vários fornecedores ou projetos. Então, o profissional que quiser ter sucesso terá que DESENVOLVER apresentações marcantes, fazendo com que a plateia entenda sua proposta e lembre da sua mensagem.

Montar uma boa apresentação é uma arte. Mas é uma arte que pode ser aprendida e desenvolvida. Hoje temos metodologia, técnicas e conhecimentos de boas práticas para todas as etapas do ciclo de vida de uma apresentação incluindo: planejamento da apresentação, desenvolvimento do conteúdo, aplicação gráfica e design, treinamento e ensaio do que será apresentando, e a exibição final. São horas e horas investidas para garantir que sua apresentação seja "matadora".

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

O que é uma boa apresentação?
- Por que é importante desenvolver boas apresentações
- Diferença entre apresentação, documento e tele-prompter
- Ciclo de vida da apresentação
- Indo além do conteúdo: propósito, harmonia, história, design, empatia e sorriso

Planejando uma excelente apresentação
- Indo da ideia para a apresentação
- Usando o CANVAS para planejar sua apresentação
- Objetivos, mensagem-chave, pergunta-chave, tempo, contexto
- Audiência e benefícios para cada um na audiência
- Estratégias de comunicação, jornada e fluxo, design, e análise de riscos

Estrutura, fluxo, ritmo e design
- Estruturas de jornada: linear, numérica, cronológica, modular, estudos de caso e perguntas retóricas
- Como fazer uma grande abertura
- Pontos comunicantes internos da apresentação
- Claquetes, pausas e animações
- Varredura visual

Táticas e melhores práticas para elaborar apresentações
- Indo do Canvas para a história final
- Design e mudanças de padrão visual
- Como usar imagens de maneira eficiente
- Como destacar informações e guiar a audiência
- Técnica "não me faça pensar"

Como apresentar eficientemente

Pare um minuto e pense em um apresentador ou em uma apresentação que marcou você. Agora tente lembrar porque a apresentação te marcou...foi o conteúdo, o formato, algo diferente ou divertido que aconteceu?

Já nos primeiros 5 segundos a audiência, inconscientemente, busca saber se o apresentador é BOM, usando os critérios SAL - how you Speak (como você fala), how you Act (como você age), e how you look (sua aparência).

Hoje o vendedor tem muitas técnicas para fazer com que sua apresentação seja marcante e que "grudem na cabeça" da audiência exatamente como as lendas urbanas ou como aquela música que a gente ouve no rádio e não consegue parar de cantarolar o refrão.

Neste treinamento vamos mostrar o uso de táticas e boas práticas de apresentações que permitem que qualquer profissional possa COMUNICAR um conteúdo de alto impacto, aumentando substancialmente a taxa de absorção e retenção. Uma história que será lembrada!

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Importância das boas apresentações

- Como contar histórias - para crianças e para o seu cliente
- Como despertar a curiosidade e criar suspense
- Os 6 princípios de uma história marcante: simples, elementos novos, concretude, credibilidade, emoções e formato

Táticas e melhores práticas para apresentar eficientemente

- Aberturas impactantes
- Uso de menu de navegação e "um prato de cada vez"
- Centralização e uso do "branco"
- Keep it simple
- Keep it clean

Exibição (Show time)

- Como se preparar para a exibição
- Uso da voz, ênfase vocal e barreiras verbais
- Pontos de checagem do entendimento
- Como envolver e estimular a audiência

Check-list do apresentador

- Usando o check-list do apresentador
- Os 9 passos para uma apresentação vencedora: quebra-gelo, o vendedor, agenda, mercado, desafio solução, comprovações, a empresa, próximos passos
- Mudanças em uma apresentação para o C-Level

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. Neste treinamento vamos mostrar como ser um bom negociador e cuidar 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 presencialmente ou 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

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

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

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

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

Vendendo para o C-Level (diretores e presidente)

O C-level está cada vez mais envolvido no processo de compras. Muitos vendedores e profissionais de marketing enfrentam dificuldades ao tentar engajar esses executivos, muitas vezes por não compreenderem suas prioridades e preocupações. Neste treinamento vamos mostrar as técnicas para chegar, falar e negociar com o C-Level com sucesso.

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

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

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

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

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 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, consequentemente, 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 presencialmente ou 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

Forecast, pipeline e o funil de vendas

- A importância da previsão de vendas
- O processo de "forecasting"
- Planejamento de vendas, território e contas
- Vendas reativas x pró-ativas
- O funil de vendas e taxas de conversão
- Como diferenciar forecast e pipeline
- Funil de vendas e jornada de compras

Como melhorar a previsão de vendas

- 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

Como checar a previsão de vendas

- Os 6 vetores da oportunidade de vendas (leads): estágio, idade, tamanho, esforço, engajamento, deslizamento
- Indicadores que a negociação está saindo de controle
- Envolvendo o cliente no processos de forecasting
- Fatos, dados e "sem surpresas"
- Formulário de checagem

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 planejamento e gestão

Inteligência Artificial para gestores de equipes

Este treinamento é um guia para os líderes de vendas que desejam alavancar a inteligência artificial para otimizar processos e playbooks, anaisar os dados e tomar decisões mais estratégicas e desenvolver suas equipes. Mostraremos como usar IA para decifrar o funil de vendas e otimizar processos, como melhorar a previsibilidade de vendas criando cenários estratégicos, e como avaliar o desempenho, dar feedback e fazer coaching inteligente para a equipe de vendas.

O treinamento foi elaborado para gestores de vendas ambiciosos que buscam transcender a gestão tradicional e impulsionar resultados exponenciais.

Carga horária

4 horas de treinamento

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Dados, ferramentas e boas práticas no uso da IA

- Preparação de dados e exploração de ferramentas de IA
- Segurança no uso da IA para gestão de sua equipe

Decifrando o funil de vendas com IA

- IA como catalisador de insights no funil
- Dominando prompts inteligentes para análise do funil

Otimizando processos e playbooks de vendas com IA

- Análise e otimização de processos de vendas com IA
- Criação de conteúdo e playbooks dinâmicos com IA

Previsão de vendas e cenários estratégicos com IA

- IA na projeção de vendas e análise histórica
- Simulação de cenários e radar de mercado com IA

Avaliação de desempenho e feedback personalizado com IA

- Analisando o desempenho individual com IA
- Prompts para feedback cirúrgico e 1:1s mais estratégicos

Coaching inteligente e desenvolvimento contínuo com IA

- Identificação de gaps de habilidade e planos de coaching com IA
- Geração de conteúdo de treinamento e simulações com IA

Comunicação, motivação e liderança estratégica com IA

- Aprimorando a comunicação e motivação da equipe com IA
- IA como co-piloto para liderança e tomada de decisão estratégica

IA: seu parceiro no crescimento contínuo e liderança do futuro

- Benefícios-chave da IA para o gestor
- A evolução do gestor de vendas do futuro

Plano de vendas, carteira ou segmento (market segmentation / territory plan)

Plano para priorizar os clientes com maior probabilidade de comprar

Uma das etapas mais importantes do processo de vendas é o planejamento onde o vendedor e o gestor estabelecerão as estratégias e ações para o sucesso de vendas e o atingimento das metas.

No plano de vendas, o vendedor analisará sua **carteira** ou **território**, buscando oportunidades e elaborando estratégias e ações para aumentar a venda na base de clientes atuais, 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 presencialmente ou 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

Estudo do funil de vendas

- O que é o plano 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

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
- Oxigenação da carteira

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

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 presencialmente ou 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

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

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

Objetivos, estratégias e recursos

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

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

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 presencialmente ou 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

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**

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

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

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 afetará os colaboradores
- Recompensa x punição em época de guerra
- Feedback e mentoria em época de guerra
- DRIP CHECKING - checagem da eficácia da comunicação

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

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

Gestão e liderança da equipe de vendas
- Como criar uma equipe de alto desempenho
- A importância do uso de metodologia de vendas
- Ferramentas de gestão
- Mentoria e aconselhamento
- Liderança de profissionais de alto desempenho
- Como o líder cria uma equipe

Papéis e competências do gestor(a) de equipe de vendas
- Gerenciamento do tempo e gestão de atividades
- Como aumentar o desempenho do gestor(a) e da equipe
- Principais atribuições do gestor(a) de equipe de vendas
- Planejamento, execução e controle de vendas
- Desenvolvimento da equipe

Gestão da execução do processo de vendas
- Modelo de gestão comercial
- O que gerenciar no processo de vendas
- Reuniões de cobrança x reuniões de mentoria
- Os 5 tipos de reuniões de acompanhamento
- Preparação, condução e atividades pós-reunião

Gestão para resultados

Treinamento prático para transformar estratégias em resultados concretos. Você aprenderá a focar no que realmente importa, estabelecer medidas que direcionam o desempenho, criar sistemas visuais de acompanhamento e desenvolver uma cultura de responsabilização que gera consistência nos resultados.

Ao longo de 4 módulos, você dominará desde a definição clara de objetivos críticos até a implementação de reuniões eficazes que mantêm a equipe engajada e comprometida. Cada módulo combina conceitos fundamentais com exercícios práticos, permitindo aplicação imediata em sua realidade operacional.
O resultado: equipes alinhadas, metas claras e execução disciplinada.

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 "As 4 disciplinas da execução" de Chris McChesney - ao qual damos nossa interpretação e visão de aplicabilidade à realidade dos nossos clientes. Recomendamos a compra e a leitura do livro.

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

Foque no que é crucialmente importante
- Por que seu negócio precisa de uma WIG agora?
- Diferenciação entre objetivos importantes e cruciais
- Definição de Objetivos Crucialmente Importantes (WIGs) para vendas
- Aplicação da regra de 1-2 objetivos
- Estruturação de WIGs de vendas
- Comunicação clara e inspiradora do WIG de vendas

Atue nas medidas de direcionamento em vendas
- Alinhando medidas ao seu WIG específico
- Distinção entre medidas de resultado e de direcionamento
- Identificação das atividades que impulsionam o WIG de vendas
- Caracterização de medidas de direcionamento (preditivas e influenciáveis)
- Teste prático da relação preditiva das medidas com o WIG de vendas
- Definição de metas realistas e desafiadoras para as medidas de direcionamento
- Evitar erros comuns

Mantenha um placar envolvente para vendas
- Entendimento da psicologia dos placares de resultados
- Elementos essenciais de um placar de vendas eficiente
- Design de placares visuais eficazes para equipes de vendas
- Escolha do formato ideal do placar adaptado ao contexto da equipe
- Implementação de um sistema de atualização
- Envolvimento ativo da equipe de vendas

Crie uma cadência de responsabilização em vendas
- Diferenciação entre responsabilização e cobrança
- Estruturação e condução de reuniões WIG semanais eficazes
- Facilitação dos três elementos da reunião WIG
- Criação de compromissos individuais para o WIG de vendas
- Acompanhamento efetivo e o que fazer quando dá errado
- Estabelecimento de uma cultura de apoio e responsabilidade

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 presencialmente ou 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 o guia do gestor de equipe com formulários e modelos para o gestor usar no seu dia-a-dia

Agenda do treinamento

Comunicação e perfil comportamental
- A estrutura da comunicação e o mapa das emoções
- Como estabelecer uma comunicação clara e objetiva
- Como entender os perfis comportamentais, motivadores e medos
- Como identificar o perfil comportamental do colaborador e gerenciá-lo melhor

O líder e o gestor
- As competências gerenciais
- A bandeira do líder e os estilos de liderança
- Como criar equipes de alto desempenho
- Como mitigar as crenças limitantes

Construindo um time de alto desempenho
- Como traduzir a estratégia da empresa em objetivos individuais
- Como avaliar os resultados individuais
- Como fazer coaching para aumentar o desempenho
- Como dar e receber feedback de maneira efetiva

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

CLOUD Business Transformation

Nos últimos 3 anos as empresas de TI tradicionais que vendem hardware e software "on premises" cresceram de 3 a 6% ao ano, enquanto que as empresas que vendem produtos e serviços em NUVEM cresceram, no mesmo período, mais de 40% ao ano. É uma oportunidade de negócios gigantesca, mas exige muitos detalhes na elaboração do plano de transição.

Pensando nisto, a ADVANCE elaborou um treinamento onde ela mostrará como fazer a TRANSFORMAÇÃO do modelo de negócios da empresa incluindo financeiro, marketing e vendas, geração de demanda e oportunidades, custo de aquisição de clientes, estrutura e remuneração dos vendedores, e a necessidade de treinamento e certificação. Este treinamento é extremante 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 presencialmente ou 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

Definição do novo modelo de negócios

- Os 3 níveis de maturidade em TI: infra-estrutura, transacional e inteligência
- Margens de lucro de ofertas de NUVEM: revenda de serviços computacionais, revenda de ofertas de terceiros, serviços profissionais (plan, design, build, migrate), serviços gerenciados (run, operate, optimize) e propriedade intelectual
- Os 5 níveis de migração dos clientes para NUVEM (relocate, rehost, replatform, repurchase, refactoring)
- A importância dos serviços na composição da oferta (USN e UST)
- Modelo de composição financeiro "tradicional" versus NUVEM
- Taxas de crescimento das empresas "tradicionais" versus NUVEM

Marketing e vendas

- Definindo os objetivos de vendas, e mercado-alvo
- Como identificar as dores e necessidades de NUVEM
- Quais os argumentos que convencem o cliente a usar NUVEM
- Definindo seu diferencial e posicionamento competitivo
- Definindo as campanhas de abordagem

Gestão de pessoas e projetos

- Estrutura de marketing, vendas, pré-vendas e pós-vendas
- Boas práticas de remuneração (compensation) em NUVEM
- Definindo os treinamentos e certificações
- Definindo o CLOUD PMO (Gestor de projetos em NUVEM)
- Definindo os processos para elaboração de propostas e projetos em NUVEM

Distribuidor, ferramentas e segurança

- Quando e como usar o distribuidor
- Ferramentas de gestão de contas e governança
- O modelo de segurança compartilhado
- Gestão do consumo e redução dos custos
- A importância de mostrar seu serviço ao cliente

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 presencialmente ou 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

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

Características detalhadas de cada perfil
- Executor
- Comunicador
- Planejador
- Analista

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

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

Treinamentos de marketing

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 acham 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 presencialmente ou 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

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)

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)

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"

Táticas e plano de ações

- Táticas para novos clientes
- Táticas de venda na base

Marketing que Vende: Growth e Operação de Marketing

O ambiente de negócios para as empresas está cada vez mais desafiador, com a concorrência nacional e internacional mais ativa do que nunca. Para se manterem competitivas, as empresas precisam crescer. Ficar parado significa que os concorrentes que andarem mais rápido ficarão à frente. Neste aspecto, a área de marketing tem um papel fundamental no crescimento das vendas e rentabilidade

Este treinamento combina técnicas avançadas de Growth (Crescimento) e Operações de Marketing que fornecem às equipes conhecimentos sobre estratégias, técnicas e práticas de Marketing que efetivamente geram crescimento de vendas. As disciplinas ministradas neste curso formam uma combinação forte de conhecimentos que criam condições para um crescimento robusto e sustentável no curto, médio e longo prazos

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Marketing de Produtos
- Criação de valor, ganhos e benefícios para o cliente
- Desenho de soluções: propostas de valor e modelos de receita recorrente
- Roadmap de produtos: criando e divulgando a jornada de evoluções
- Estratégia de preços: determinando o preço certo para seu produto ou serviço
- Como fazer o lançamento ou relançamento de ofertas

Estratégias de Growth (Crescimento)
- Como e onde usar automação de marketing e inteligência artificial
- Como criar um engenho eficiente de geração de demanda
- Mídia digital paga: como e quando usar
- Outbound Marketing de maneira eficiente

ABM: Account Based Marketing
- Identificando e priorizando as contas a serem trabalhadas
- Como identificar e mapear as personas (com quem queremos falar)
- Como personalizar o conteúdo para cada persona
- Como engajar o cliente e aumentar o consumo

Operação de Marketing
- Definindo a estrutura ideal do time de marketing
- Gestão da mudança: pessoas, processos e tecnologia
- Como definir e gerenciar através de indicadores de desempenhos (KPIs ou OKRs)
- Como integrar as áreas de marketing, vendas e produtos

Dinâmicas de aplicabilidade de conceitos

Neste módulo apresentamos rapidamente os conceitos e melhores práticas, e fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar o que foi visto no seu dia-a-dia e na sua realidade

Trabalharemos casos reais para discutir e analisar alternativas à luz da teoria e das melhores práticas

Vendas consultivas - aplicabilidade

Neste módulo apresentamos rapidamente os conceitos e melhores práticas de vendas consultivas, e fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar o que foi visto no seu dia-a-dia e na sua realidade

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
• Quanto vale o tempo do vendedor • Diferenciais e discurso de elevador	**Exercício 1 - discurso de elevador** Os participantes trabalharão em duplas para preparar e apresentar o discurso de elevador, incluindo frase impactante, empresa, produtos e serviços, credenciais e diferenciais, benefícios (VALOR) para o cliente
• Como usar casos de sucesso e casos de uso na prospecção • Dores e ganhos típicos para os clientes • Os 3 níveis de dor e o papel do vendedor • Discovery com SPIN	**Exercício 2 - prospecção de oportunidades** Os participantes trabalharão em duplas para montar uma estratégia e discurso para achar, abordar e conversar com o cliente e identificar uma oportunidade
• Qualificação: o que e como perguntar	**Exercício 3 - qualificação de oportunidades** Os participantes trabalharão em duplas para montar uma estratégia e discurso para qualificar uma oportunidade, descobrir no mínimo 2 desafios do clientes
• Perfis comportamentais, motivadores, medos e como negociar com cada perfil • Lista de dores e proposta de valor para os clientes	**Exercício 4 - como negociar com cada perfil comportamental** Os participantes trabalharão em duplas para montar uma argumentação de vendas para o cliente. O perfil comportamental do cliente será determinado pelo instrutor

Vendas de VALOR - aplicabilidade

Neste módulo apresentamos rapidamente os conceitos e melhores práticas de vendas de VALOR, e fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar o que foi visto no seu dia-a-dia e na sua realidade

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
• Os 5 perfis de vendedores: Trabalhador, solucionador, lobo solitário, amigão e campeão • Como ser um vendedor campeão	**Exercício 1 - como ser um campeão** Os participantes trabalharão em duplas para preparar e apresentar como sair do perfil atual para o perfil de campeão - o que deve ser feito para o aprimoramento profissional
• Agregando VALOR e evitando os descontos • Contando casos de sucesso ou casos de uso para criar referência • Os 6 passos para articular VALOR	**Exercício 2 - articulando o VALOR do que está sendo oferecido** Os participantes trabalharão em duplas para montar uma argumentação de VALOR para uma oportunidade de venda
• Identificando os atores no processo de compras • Como engajar os atores e influenciadores	**Exercício 3 - qualificação de oportunidades** Os participantes trabalharão em duplas para montar um discurso de venda de VALOR ajustado para alguns perfis de clientes que serão selecionados para os grupos
• Como encurtar o ciclo de vendas	**Exercício 4 - como negociar com cada perfil comportamental** Os participantes trabalharão em duplas para montar um discurso de venda de valor ajustado para levar o cliente a decidir de maneira mais rápida

Plano de vendas - aplicabilidade

Neste módulo apresentamos rapidamente os conceitos e melhores práticas, e fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar o que foi visto no seu dia-a-dia e na sua realidade
Trabalharemos **estudos de caso** para discutir e analisar alternativas à luz da teoria e das melhores práticas

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
• Quanto vale o tempo do vendedor • Funil de vendas, taxas de conversão, ticket médio • Como ganhar eficiência no funil de vendas	**Exercício 1 - eficiência no funil de vendas** Os participantes debaterão como aumentar a eficiência no funil de vendas, propondo estratégias e ações
• Venda da base: estratégias de up-sell e cross-sell • Estratégias de priorização na base: metralhadora e agrupamento • Estratégias de abordagem: casos de sucesso, casos de uso, e referências	**Exercício 2 - estratégia de venda na base** Os participantes trabalharão em duplas para definir: • Estratégia de venda na base • Estratégia de abordagem para venda na base
• Venda para novos clientes: segmento-alvo e clientes-alvo • As 4 estratégias de abordagem para novos clientes	**Exercício 3 - estratégia de venda para novos clientes** Os participantes trabalharão em duplas para estabelecer: • Segmento-alvo ou clientes-alvo • Estratégia de abordagem para novos clientes

• Venda para novos mercados:
  • Estratégia de abordagem centrada no problema do cliente
  • Estratégia de abordagem por casos
  • Como articular VALOR para o seu cliente
	Exercício 4 - estratégia de abordagem de novos mercados
	Os participantes trabalharão em duplas para estabelecer:
	• Como endereçar o problema dos clientes
	• Como usar casos de sucesso e casos de uso
	• Como articular o VALOR da solução oferecida

Plano de contas - aplicabilidade

Neste módulo apresentamos rapidamente os conceitos e melhores práticas, e fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar o que foi visto no seu dia-a-dia e na sua realidade
Trabalharemos **estudos de caso** para discutir e analisar alternativas à luz da teoria e das melhores práticas

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
● 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	**Exercício 1 - escolha dos clientes** Os participantes trabalharão em duplas para escolher 1 cliente para fazer o plano de contas, respondendo: ● Porque e COMO fazer plano de contas para este cliente? ● Quem seriam os patrocinadores e apoiadores?
● Mapa sobre o mercado do cliente ● Mapa de conhecimento do cliente ● Mapa dos relacionamentos e concorrência	**Exercício 2 - mapeamento necessário** Os participantes trabalharão em duplas para definir: ● O que precisa ser mapeado no cliente, e como será feito o mapeamento? ● O que precisa ser mapeado no mercado, e como será feito o mapeamento? ● O que precisa ser mapeado na concorrência, e como será feito o mapeamento?
● Objetivos, estratégias e recursos ● Estratégias de abordagem e venda	**Exercício 3 - definição de objetivos** Os participantes trabalharão em duplas para estabelecer: ● Quais os objetivos e metas com este cliente? ● Qual deveria ser a estratégia para atingir os objetivos e metas?
● Plano de oportunidade ● Mapa do ambiente, dores, implicações e benefícios ● Produtos e serviços envolvidos ● Mapa dos relacionamentos, perfil comportamental, motivadores e medos	**Exercício 4 - estratégia e ações para vencer uma oportunidade** Os participantes trabalharão em duplas para escolher uma oportunidade e definir: ● Dores e implicações ● Solução que será oferecida, VALOR e benefícios ● Relacionamentos necessários e como utilizá-los

Vendendo para o C-Level - aplicabilidade

Neste módulo apresentamos rapidamente os conceitos e melhores práticas de como chegar e falar com o C-Level, e fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar o que foi visto no seu dia-a-dia e na sua realidade

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
• As preocupações típicas do CEO • Diferenças de interesses entre os C-Level • Proposta de VALOR - benefícios para o cliente • Discurso de elevador para o C-Level	**Exercício 1 - diferenças entre acima e abaixo da linha estratégica** Os participantes trabalharão em duplas para listar 5 características de quem está abaixo e de quem está acima da linha estratégica. Sua reunião será com o C-Level, mas você deverá mostrar que teve contato com o time abaixo dele
• Etapas e características de cada ciclo de vendas • O vale da morte e como evitá-lo	**Exercício 2 - estratégia de envolvimento do C-Level** Os participantes trabalharão em duplas para montar uma estratégia para envolver o C-Level no começo e no final da transação, e mantê-lo informado de todo o processo. Pense em como evitar o "vale da morte"
• Perfis comportamentais • Como apresentar para o nível abaixo e para o nível acima da linha estratégica • Como apresentar para o C-Level	**Exercício 3 - preparar uma excelente apresentação para o C-Level** Os participantes trabalharão em duplas para montar uma estratégia de apresentação para o C-Level, mostrando os desafios identificados junto ao time dele, solução proposta, seus diferencias e discurso de VALOR
• Como estabelecer uma agenda de reunião com o C-Level • Abertura, condução e fechamento de uma reunião com C-Level	**Exercício 4 - fazer uma excelente apresentação para o C-Level** Os participantes trabalharão em duplas para fazer a apresentação para o C-Level mostrando que o time dele foi envolvido e comprometido, e que a solução traz benefícios de valor para a empresa e para o time

Gestão de equipe de vendas - aplicabilidade

Neste módulo fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar os conceitos ministrados nos treinamentos, no seu dia-a-dia e na sua realidade. Trabalharemos com um **estudo de caso**, baseado em casos reais, para discutir e analisar alternativas à luz da teoria e das melhores práticas

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
• Apresentação do estudo de caso	sem exercícios
• Quanto vale o tempo do vendedor • Funil de vendas, taxas de conversão, ticket médio	**Exercício 1 - análise do funil de vendas** Os participantes trabalharão em duplas para analisar o funil de vendas com meta, ticket médio, taxas de conversão e tempo dedicado para cada atividade do funil. Vamos discutir alocação de carteiras e metas para os vendedores
• Como ganhar eficiência no funil de vendas	**Exercício 2 - aumento do desempenho do funil de vendas** Os participantes trabalharão em duplas para elaborar estratégias de como aumentar a eficiência no funil de vendas
• Elementos do Plano de Vendas (Territory Plan) - estratégias de expansão • Elementos do Plano de Contas (Account Plan) - estratégias de up-sell e x-sell	**Exercício 3 - estratégias para base e novos clientes** Os participantes trabalharão em duplas para elaborar estratégias para aumento de venda na base e em novos clientes
As 4 atribuições do gestor de equipe de vendas e como melhor desempenho em: • Planejamento estratégico de vendas • Execução do processo de vendas • Controle de vendas • Desenvolvimento da equipe de vendas	**Exercício 4 - como aumentar o desempenho do time de vendas** Os participantes trabalharão em duplas para uma lista de atividades para melhorar o desempenho do time de vendas

Gestão de equipe de vendas por resultados - aplicabilidade

Neste módulo fazemos várias discussões, dinâmicas e exercícios, levando os participantes a aplicar os conceitos ministrados nos treinamentos, no seu dia-a-dia e na sua realidade. Trabalharemos com a sua empresa como um estudo de caso para discutir e analisar alternativas à luz da teoria e das melhores práticas

Carga horária

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

Dinâmica do treinamento

O treinamento será feito presencialmente ou 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

Conceitos apresentados	Exercícios
• Diferenciação entre objetivos importantes e cruciais • Definição de Objetivos Crucialmente Importantes (WIGs) para vendas • Aplicação da regra de 1-2 objetivos	**Exercício 1 - definição das WIGs de vendas** Os participantes trabalharão em duplas para definir as WIGs de vendas
• Identificação das atividades que impulsionam o WIG de vendas • Caracterização de medidas de direcionamento (preditivas e influenciáveis)	**Exercício 2 - definição das medidas de direcionamento** Os participantes trabalharão em duplas para elaborar as medidas de direcionamento ligadas as WIGs definidas no último exercício
• Elementos essenciais de um placar de vendas envolvente • Design de placares visuais eficazes para equipes de vendas	**Exercício 3 - placar de vendas** Os participantes trabalharão em duplas para elaborar os placares de vendas
• Estruturação e condução de reuniões WIG semanais eficazes • Facilitação dos três elementos da reunião WIG	**Exercício 4 - cadências** Os participantes trabalharão em duplas para elaborar uma cadência de reuniões e pontos importantes para aumentar a eficiência da reunião

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.

ADVANCE

Certificate number **20190214005**

Certificate of Completion

Gestão de Equipe de Vendas

14 de Fevereiro de 2019

This certificate is granted to

Dagoberto Hajjar

for the completion of all modules of the 8-hour "Workshop em Gestão de Vendas" and is now conversant with the fundamentals of top sales management methodologies and market best practices

ADVANCE Consulting is a leading business training and consulting provider serving customers like AWS, DELL, Google, IBM, Lumen, Panasonic, Salesforce, SAP, Sebrae, Senior Sistemas, SkyOne, Thomson Reuters, Totvs and Zendesk

www.advanceconsulting.com.br

Dagoberto Hajjar
CEO - ADVANCE Consulting

Análise do perfil comportamental da equipe de vendas

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**.

Nos treinamentos de vendas mostraremos aos participantes como identificar o perfil comportamental dos seus clientes e como negociar melhor com cada um dos perfis.

Usamos a ferramenta de análise da empresa Solides (http://www.solides.com.br/) - especializada em instrumentos e ferramentas para Recursos Humanos.

Etapas propostas para este projeto de consultoria:

1 - Aplicação do teste

O teste é aplicado via WEB. Cada profissional recebe uma senha e responde individualmente. O teste nos

Tempo previsto: 5 minutos para cada profissional responder o questionário

2 - Feedback para os colaboradores

A ADVANCE mandará o relatório individual para cada colaborador que participou do teste, com uma apostila explicando como ler e interpretar os resultados. Nossa experiência mostra que existe grande valor positivo para o colaborador quando ele recebe o resultado. Exemplo de relatório do perfil comportamental:

3 - Apresentação para a empresa

A ADVANCE apresentará os resultados dos testes individuais, comentando cada um deles e comparando com melhores práticas e situações do mercado.

Tempo previsto: 2 dias úteis para preparar e cerca 1 hora de reunião para apresentar

Entregas

- Relatórios individuais
- Apresentação executiva (PPT)

ADVANCE Sales Academy

A ADVANCE oferece aos clientes um programa especial de treinamento e capacitação para a equipe de vendas, incluindo:

Entrevista com os diretores para escolher o melhor conteúdo para o time, e adequar os exemplos, exercícios e dinâmicas para atender as necessidades e realidade da empresa. Nas entrevistas vamos identificar:

- Processos, metodologias e ferramentas que a empresa utiliza
- Produtos e serviços oferecidos ao mercado
- Principais dúvidas e necessidades
- Jargões utilizados na empresa

Aplicação do teste de perfil comportamental para os vendedores.
Os vendedores receberão o relatório do teste e uma apostila com detalhes para que eles possam ler e interpretar os resultados. Nos treinamentos de vendas mostraremos aos participantes como identificar o perfil comportamental dos seus clientes e como negociar melhor com cada um dos perfis

Entrevista individual com cada vendedor para identificar potenciais pontos de melhoria no desempenho, incluindo:

- Técnicas, processos e metodologias de vendas utilizadas - o que está dando bons resultados e o que precisa ser aprimorado
- Interlocutores que o vendedor tem no cliente, e argumentação de VALOR que está sendo utilizada
- Como o vendedor planeja e controla suas atividades
- Como o vendedor busca e aborda novos clientes
- Como o vendedor faz a prospecção de oportunidades
- Apoio que marketing dá para equipe de vendas (material, leads, etc.)
- Onde o vendedor sente mais dificuldades e gostaria de mais apoio

Reunião de devolutiva com os diretores da empresa onde apresentaremos:

- Perfil comportamental de cada um dos vendedores, motivadores, medos e como podemos aumentar o desempenho individual
- Necessidades de capacitação e treinamento individual em processos e técnicas de vendas
- Análise do grupo e ações que poderiam ser tomadas para aumentar o desempenho coletivo

Treinamento presencial ou online (via videoconferência)
Os módulos de treinamento, em conjunto com a empresa, e depois da etapa de "assessment" (perfil comportamental e entrevistas). Tipicamente as empresas escolhem de 4 a 5 módulos de treinamento, sendo os mais comuns:

- Vendas consultivas
- Abordagem de vendas de sucesso
- Venda de VALOR
- Plano de vendas, carteira ou segmento (market segmentation / territory plan)
- Plano de contas (account plan)
- Técnicas avançadas de negociação
- Táticas de reunião com o C-Level

Dependendo do tamanho da equipe podemos criar TRILHAS diferentes mediante a função ou senioridade dos participantes

Certificação do conhecimento
Após os treinamentos, os participantes serão convidados a participar de uma certificação onde poderão demonstrar a absorção e aplicabilidade dos conhecimentos transferidos nos treinamentos.

- O participante terá que apresentar, em 15 minutos, como se fosse para um cliente
- O avaliador dará seu feedback CONSTRUTIVO para o participante, segundo os critérios pré-estabelecidos, e em, no máximo, 15 minutos. Entendemos a certificação como um processo EDUCATIVO e queremos que o participante aprimore AINDA MAIS suas habilidades e competências.
- Ao final do processo de certificação haverá uma reunião entre os certificadores para "equilibrar" as notas
- Os participantes que tiverem uma nota muito ruim, serão convidados a apresentar novamente
- A empresa receberá as notas ao final do processo

Trilhas para evolução profissional

O mercado está em constante evolução, exigindo que o profissional se mantenha atualizado com as mais recentes teorias, metodologias, processos, ferramentas e melhores práticas.

A ADVANCE tem um conjunto, muito grande, de treinamentos para que os profissionais evoluam dentro de suas carreiras. Organizamos as nossas recomendações de treinamento em "trilhas" para que cada profissional saiba os passos que devem ser dados para seu aprimoramento. Colocamos, dentro de cada "trilha", os treinamentos em ordem de importância.

Principal executivo da empresa

1. CLOUD Business Transformation
2. Planejamento de marketing orientado a vendas
3. Gestão e liderança
4. DRIP Management
5. Análise do perfil comportamental

Profissional de vendas

1. Vendas consultivas
2. Venda de VALOR
3. DRIP Selling
4. Como apresentar eficientemente
5. Prospecção e qualificação de oportunidades

Profissional sênior:

6. Plano de vendas, carteira ou segmento (market segmentation / territoy plan)
7. Plano de contas (account plan)
8. Técnicas avançadas de negociações
9. Social Selling (vendas através do Linkedin)
10. Táticas de reunião com o C-Level
11. Como melhorar sua previsão de vendas

Gestor de equipe de vendas

1. Gestão de equipe de vendas
2. DRIP Management
3. Planejamento de marketing orientado a vendas
4. Plano de vendas, carteira ou segmento (market segmentation / territoy plan)
5. Plano de contas (account plan)
6. Como aumentar sua previsão de vendas

Profissional sênior:

7. Técnicas avançadas de negociações
8. Análise do perfil comportamental
9. Como elaborar apresentações eficientes em vendas
10. Como apresentar eficientemente

Profissional de pré-vendas

1. Vendas consultivas para pré-vendas
2. Venda de VALOR
3. Como apresentar eficientemente

Profissional sênior:

4. Táticas de reunião com o C-Level

Profissional de prospecção de oportunidades (SDR)

1. Táticas de prospecção de oportunidades (SDR)

Profissional sênior:

2. Abordagem de vendas de sucesso
3. Prospecção e qualificação de oportunidades
4. DRIP Selling
5. Venda de VALOR

Profissional de inside sales

1. Vendas consultivas
2. Abordagem de vendas de sucesso

Profissional sênior:

3. Prospecção e qualificação de oportunidades
4. DRIP Selling
5. Venda de VALOR

Profissional de marketing

1. Como elaborar apresentações eficientes de vendas
2. Prospecção e qualificação de oportunidades
3. Abordagem de vendas de sucesso

Profissional sênior:

4. Venda de VALOR

Gestor de marketing

1. Planejamento de marketing orientado a vendas
2. Vendas consultivas
3. Abordagem de vendas de sucesso

Profissional sênior:

4. Gestão e liderança
5. DRIP Management
6. Venda de VALOR

Gestor de canais

1. Desenvolvimento do plano e programa de canais
2. Seleção, recrutamento e gestão de canais

Profissional sênior:

3. Vendas consultivas
4. DRIP Management
5. Venda de VALOR
6. Análise do perfil comportamental
7. Como aumentar sua previsão de vendas

Investimentos padrão da ADVANCE para treinamentos

Treinamentos online

Treinamentos online Modalidade "in-company"	Turmas até 6 participantes	Turmas até 12 participantes	Turmas até 24 participantes
Treinamentos de 2 horas	R$ 2.887,00	R$ 4.042,00	R$ 7.276,00
Treinamentos de 4 horas	R$ 5.775,00	R$ 8.085,00	R$ 14.553,00

(*) Cobraremos R$ 450,00 por participante adicional

Treinamentos online Modalidade "turma aberta"	Valor por participante
Treinamentos de 2 horas	
Treinamentos de 4 horas	R$ 814,00

Treinamentos online Voucher corporativo para treinamentos de 4 horas	Valor total
Voucher de 3 participantes	R$ 2.102,10
Voucher de 5 participantes	R$ 3.344,00

ADVANCE Sales Academy Modalidade "in-company"	Valor para 12 participantes
Teste de perfil comportamental para 12 participantes	R$ 2.400,00
5 módulos de treinamento de 4 horas por videoconferência	R$ 40.425,00
Prova prática de certificação para 12 participantes	R$ 6.600,00
TOTAL DO SALES ACADEMY	**R$ 49.425,00**

Treinamentos presenciais

Treinamentos presenciais Modalidade "in-company"	Turmas até 6 participantes(*)	Turmas até 12 participantes(*)	Turmas até 24 participantes(*)
Treinamentos de 2 horas	R$ 3.234,00	R$ 5.374,00	R$ 8.547,00
Treinamentos de 4 horas	R$ 6.468,00	R$ 10.747,00	R$ 17.094,00

(*) Cobraremos R$ 450,00 por participante adicional

Atividade pré e pós-treinamento	Investimento por participante
Teste do perfil comportamental com reunião de devolutiva para o gestor	R$ 200,00
Prova prática de certificação	R$ 550,00

Tabela de descontos progressivos para os treinamentos:

# de turmas	1 a 3	4 a 9	10 a 15	Acima de 15
Desconto	Zero	5%	10%	Sob Consulta

Infraestrutura para treinamentos presenciais:

- A contratante deverá providenciar sala para as reuniões e apresentações executivas com tela, projetor, flip-chart e coffee-break. A ADVANCE poderá providenciar hotel e sala de treinamento, mediante pagamento adicional.
- Este custo é referente aos trabalhos em São Paulo. Para outras localidades, serão cobrados os custos de viagem, como passagem, hospedagem, refeição e deslocamentos (taxi, pedágio, outros) em caráter de reembolso de despesa

Sobre a ADVANCE

Alguns de nossos clientes de treinamento dos últimos 3 anos

Sales Academy incluindo treinamento e mentoria:
AMcom, AvenueCode, Stefanini
Benner, Minsait, Siagri
Processor
Cirion Technologies (ex-Lumen)
Ágasus (Microcity)
Neogrid, Opencadd, Semantix
ODATA, SkyOne
SAP Brasil e Latam
Thomson Reuters Brasil e Latam
Zendesk Brasil e Latam

Treinamentos para os parceiros das empresas:
AWS (Amazon Web Services)
Cisco, DELL, IBM, Zebra Technologies
Google Brasil e Latam
Red Hat, Thomson Reuters, Zendesk
Senior Sistemas, Totvs
IngramMicro, SND, SoftwareONE, Synnex
ABES, APETI, Asserti, Assespro, PISO, Softex, Sucesu
Sebrae Paraná

Empresas de Tecnologia da Informação:

2cloud
Adexus (Chile)
Advantech
Ahgora
Ak Networks
Aktie Now
Alterdata
Approach
AX4B
Bank me
Beonup
Brascloud
Brasoftware
BrisaBR
BRItech
Build IT
BXBSoft
Cast Group
Central Server
Ci&T
Cigam
Clouddog
Codebit
Codeflow
Datamed
Datarain
Datasafer
Dati
DIMEP
Drive A
Ecomex
EDS
eFlow
Ellevo
EMCALI (Colômbia)
Etek Novared
Eunerd
Exanet (Argentina)
FCamara
Flexa.Cloud
FlowTI
Focco
FWC
Gartner
Hbsis
Hepta
Hipcom
Indra Company
Infomach
Intelidata
Intercompany
InterSystems
IPSense
IT-ONE
Kyndryl Colombia
Kyndryl Peru
Lenovo
Math Marketing
Matza
MC1
Megasul
Multiedro
N&L
Nuage IT
Opus Software
OST
PluSoft
Positivo
Prime UP
Progic
Programmers
Propay
Quality
Ramo
RealCloud
Sales Impact
Santo Digital
Seidor
Sempre IT
Servix
Sonda Procwork
SPRO
ST IT Consulting
Suprimatica
Techne
Tecnocomp
Telefonica
Tivit
TripleS
Umov
Under
Valcann
Vertigo
VMWare
Zeev
ZZTech

Outros segmentos de mercado:
Boa Vista Serviços, Grenke, Leeca Financeira, Mutuus Seguros, Premmiar (plataforma de premiação)
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)
FGV, KPMG

Depoimentos de alguns de nossos clientes

“A instrutora da ADVANCE Inês é arretada! Treinamento show!”
Mirna Machado - Sócia da Scala (Grupo Stefanini)

“Mais uma vez participei desse maravilhoso treinamento de vendas. Conteúdo atualizado e bom adequado ao processo de vendas. O conteúdo é perfeito e adequado, mas o tempo/ausência da parte prática, prejudicam o melhor rendimento e aproveitamento do aprendizado do conteúdo.”
Francolino R da Mata Junior - Diretor Comercial - Servix DF

“Treinamento efetivo, baseado na atual realidade do mercado de tecnologia.”
Sergio Leandro - CEO - OST

“Aprendi muito. Conceitos atualizados e alavancadores para times de alta performance. Vale destacar o diferencial da instrutora que combina didática com rico histórico corporativo. Há uma forte conexão e troca dos ensinamentos transmitidos”.
Wilson Medeiros - Diretor Nacional de Vendas - BRITech

“Simplesmente fantástico, esclarecedor, fora da curva, e impactante. A instrutora conseguiu passar todo conteúdo com muita técnica e ainda provocar reflexões profundas e sensíveis para uma equipe de consultores e gerentes sêniores, tornando o treinamento com mais qualidade e fora da caixa.”
André Gregório - CEO - Datamed

“Os treinamentos da ADVANCE em Vendas são modernos, ricos em detalhes, métodos e exemplos. Mesmo em temas já conhecidos sempre surgem insights novos. Quando terminamos o treinamento existem várias técnicas que já tem aplicação imediata. Para mim, ADVANCE é referência em venda consultiva de tecnologia.”
Rodrigo Becke Cabral - CEO - Progic

“O Treinamento é muito bom, com questões práticas e instrutor muito experiente.”
Deivid Bitti Padilha - CEO - Flexa

"Conteúdo rico e muito bem contextualizado."
Bruno Tardin Badini - CEO - Vertigo

"Feedback muito positivo e o conteúdo abordado trouxe maior clareza no processo de prospecção e abordagem de vendas. Super recomendo."
José Arthur Brasileiro - CEO - Virtual Think

"Eu gostei da objetividade do treinamento e da simplicidade dos materiais sugeridos. Vejo ser mais simples e aderente ao nosso dia a dia."
Ricardo Perdigão Nunes - Diretor comercial - Tecnocomp

“Treinamento muito bem estruturado e com dinâmica excelente.”
Caio Cristino - Diretor Comercial - EuNerd

“Como todos os outros treinamentos que participei organizados e ministrados pela ADVANCE, me surpreendem pelo conteúdo apresentado de forma simples e didática, e a experiência dos palestrantes que para mim faz muita diferença, pois vivenciaram na prática, e não apenas estudos, parabéns ADVANCE.”
Adhálber Seiji Imanishi - Diretor - BS4IT

“Muitas dessas atividades apresentadas, estamos aplicando na empresa, onde em muitos casos posso dizer que são de sucesso. O trabalho que vocês fizeram na DIMEP foi excelente. Continuem sempre assim. Sucesso pra vocês.”
Humberto Nunes Garcia Filho - **Diretor Comercial - DIMEP**

"O treinamento 'Vendas para C-Level' superou as minhas expectativas! Os professores envolvidos são muito preparados, têm pleno domínio do conteúdo e muita didática, assim como o material de estudos que também é muito completo. Terminei o curso sabendo identificar os diferentes perfis psicológicos do público de alta gestão e quais as técnicas de vendas mais indicadas para cada perfil. O curso apresentou, ainda, como fazer uma apresentação comercial "matadora" para fechar vendas. Excelente!"
Fernanda Ferreira Duarte - Executiva de Contas - FGV

"Boa distribuição do conteúdo, que foi muito bem explorado pela Inês. As trocas de ideias ajudaram muito na absorção do conhecimento dado"

Armando Alvarenga de Souza - CEO - Multiedro

"Excelente treinamento. Passou por todos os tópicos relevantes de forma didática e consistente."
Ariel de Souza Carneiro - CEO - GrupoMult

"Trouxe a postura consultiva e a abordagem de valor que a equipe comercial precisa"
Daniel Barbon de Paiva - Diretor Comercial - Propay

"Muito bom conteúdo. Inês é uma verdadeira vendedora ministrando a aula"
Silvio Pereira - CEO - Realcloud

"Workshop muito bem estruturado, com conteúdo bem atualizado e riqueza de casos ilustrativos. A Palestrante, visivelmente tem um profundo conhecimento sobre o tema e uma excelente didática, sendo sempre muito clara em suas apresentações. Recomendo fortemente este workshop."
Wagner Andrade - CEO - Datarain

"Parabéns pelo treinamento, Inês transmite o conhecimento de uma forma muito prática e fácil de compreensão."
Wagner Tadeu Rodrigues - CEO - Store Automação

"Treinamento com conteúdo especialista para área de tecnologia. Muito bom! Parabéns a equipe Advance."
Whanderson Santos Rodrigues - CEO - Softgran

"Foi muito provocativo com conteúdo enriquecedor."
Daniel Souza - Diretor de Operações - Approach

"Conteúdo com foco em metodologia, foram citados diversos exemplos práticos e de rápida implementação para apoiar no processo de vendas. Palestrante com ótima didática, parabéns a todos!"
Davi Melo - Gestor de Parceiros - Ingram Micro

"Inês é uma incrível profissional com análise crítica do processo, consegue explanar o cenário ideal, bem como analisar o cenário atual e melhorias que precisam ser implementadas na empresa em questão. Como não tenho muita vivência com o mundo de vendas, me limitando mais as atividades de arquiteto pré-vendas, foi muito produtivo poder escutar dicas de melhoria na minha performance como parte do processo de vendas."
Carlos Toshio Suzuki Okada - Diretor Comercial - SantoDigital

"Já fiz vários treinamentos de vendas, porém este é bem mais didático e próximo da nossa realidade."
Maria de Lourdes Correa Zamoner - Diretora RH - Intersystems

"Muito agradável, amigável e produtivo, tivemos um excelente ensinamento em períodos de pandemia."
Sergio Gigante - Sócio-Diretor - Tecnocomp

"Gostei bastante do treinamento e instrutora. Muito coerente e firme nas respostas."
Othavio Paulino da Costa Parisi - Diretor de Vendas e Marketing - CRDC

"Conteúdo bastante relevante. Todo o conteúdo pode ser abordado durante o período reservado para o treinamento, inclusive permitindo troca de opinião e percepção entre os participantes. A instrutora demostrou muito conhecimento sobre o tema, e conseguiu "linkar" em vários pontos com temas abordados em treinamentos anteriores."
Ivan Cabral Fernandes Junior - Diretor BU Premium Services - PADTEC

"Treinamento muito bem apresentado que fez reavivar ações no dia a dia. Fiquei surpreso positivamente com a dinâmica de apresentação do Treinamento, seu Conteúdo e Simulação de situações do nosso dia a dia na gestão, em que temos que viabilizar para o nosso Sucesso."
Mauro Lima Lopes Cabral - **Superintendente Comercial - Leeca Financeira**

"Treinamento muito bom, clarificou e deu norte a algumas dúvidas com relação ao uso do Social Selling. Treinamento muito bem estruturado, com detalhes do Social Selling que possibilita melhor a comunicação pelo LinkedIn e ser mais assertivo".
Diego Paixão - Head de Vendas - Senior Sistemas

"Treinamento direcionado e bastante didático. Levando o conhecimento para a equipe com uma linguagem simples e exemplos práticos."
Samuel Santos Camelo Arrais - Gestor Vendas - Lanlink

"Excelente conteúdo e muito oportuno para o nosso momento e cenário econômico atual, onde as ferramentas e insights compartilhados são aplicáveis facilmente no curto prazo para uma melhor gestão de uma equipe de vendas."
Ronie Melo - Head of Sales Corporate - Thomson Reuters

"Treinamento espetacular. Dicas e insights que nos proporcionam uma prospecção mais assertiva!! Parabéns, ADVANCE."
Danubia Milani - Gestora - Sebrae Paraná

"Ótimo material e condução direta e objetiva. Superou minhas expectativas, que inclusive eram altas!"
Carlos Ribeiro - Diretor comercial - OST

"Foi objetivo com discussões práticas e muita interação."
Gabriel Nigro - CEO na CÉOS TI e Diretor na Visual Systems

"Sensacional as abordagens sobre comportamentos, questionamentos e gestos que o comprador ou o vendedor tem em uma negociação. Além disso, a abordagem de perguntas sugeridas em uma determinada estação do negócio também é muito relevante. Tema de grande impacto e que determina a concretização da venda."
Rafael Mendes da Silva - Executivo De Contas Sênior - SkyOne Solutions

"Por mais de 10 anos tenho treinamentos contínuos em vendas consultivas, e é essencial contar com parceiros como a ADVANCE que faça o trabalho de busca das práticas mais atuais e efetivas, e traduza da melhor maneira possível para nosso aprendizado a atualização. Um exemplo é a aplicação de metodologias de Venda em um cenário pós-covid-19, onde temos iterações muito mais remotas."
Thiago Salerno - Hunter - MC1

"Treinamento fantástico sobre como evoluir em discursos "não técnicos" com diversos interlocutores que podem te ajudar em cada oportunidade e sobre a construção de um planejamento de Contas. Parabéns para a ADVANCE Consulting, em especial para a Inês, que fez uma excelente apresentação e abordagem com o nosso time de elite."
Carlos Giovanelli - Key Account Manager - Microcity

"Fantástica forma de abordagem através de ferramentas direcionadas para manter controle e cadência das atividades. Além disso, durante o treinamento é possível obter muitos insights sobre nosso processo e como podemos melhorá-lo"
Felipe Yossida - Sales Representative - Opencadd

"Simples e com um roteiro bem definido para ajudar o gerente de canais a criar uma estratégia, implementá-la e acompanhá-la. O treinamento foi bastante esclarecedor."
Kaká Souza - Sales Hackers

"Ótimo treinamento, bastante denso e completo. Instrutora com bastante experiência na área."
Norton Luiz Ritzmann - CEO - Checkmob

"Durante os dois dias de treinamento, 8 horas, foram passados muitos conceitos importantes, atuais e fundamentais na gestão de marketing e vendas. Para iniciar a estruturação da área comercial e marketing de uma empresa se mostrou muito útil."
Carlos Roberto Drechmer - CEO - ACOM Sistemas

"Treinamento de muita informação útil que conseguiremos encaixar em nosso processo."
Djair Hernane Bim - CEO - Elitesoft

"Treinamento de alta qualidade, oferecendo uma nova abordagem ao tema."
Fernando Meirelles, Account Executive, Aktie Now

"Treinamento excelente! Enxuto, sem deixar de tocar nos pontos centrais e sensíveis na estratégia de vendas, em 5h do curso foram abordados todos os tópicos da matéria de vendas que tive no MBA na FGV."
Debora Do Nascimento Vieira - Customer Success - Math Marketing

"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 antenada 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 certeiras. 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

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

Hermenegildo Cavalcanti

Hermenegildo (Gildo) fez carreira como alto executivo em empresas como **Oracle** e **Microsoft**

Em 1999 iniciou no mercado de tecnologia como consultor de implementação de sistemas de ERP e CRM na **Oracle Consulting**, onde desenvolveu uma carreira de 9 anos como consultor até **líder de Vendas de Consultoria**

Em 2006 foi convidado a liderar a área de **Qualidade e Gestão** de grandes projetos da **Microsoft** para a América Latina. Isto se tornou uma especialidade até os dias de hoje. Foi Diretor de Tecnologia para a companhia até 2015, onde tornou-se **Diretor de Serviços para Cliente e Suporte para América Latina**. Sua habilidade em desenvolvimento de novos negócios, através de modelos globais com inovação, tecnologia e conceitos modernos de mercado, são umas das suas fortes competências.

Hermenegildo liderou durante 6 anos o **WTC Business Clube** para diretores de tecnologia, onde foi responsável pela alavancagem de resultados e boas práticas entre os membros do grupo.

Hermenegildo se formou em Ciências Contábeis pela Universidade Cidade de São Paulo (UNICID) em 1999. É certificado pelo IBC (Instituto Brasileiro de Coaching), ICF (International Coaching Federation) ActionCOACH (Business Coaching) Enaage & Grow (Engajamento e Formação de Lideranças) e Quality Mind (Mental Health e Alta Performance). **Também atuou como professor convidado para lecionar aula de Estratégias e Planejamento de TI e Inovação pela Escola Internacional de Negócio (BI) em São Paulo**

Gilberto Magalhães

Profissional com 19 anos de experiência no desenvolvimento de negócios e capacitação de parceiros de grandes empresas de TI, tais como **Microsoft**, **IBM** e **SAP**

Consolidada vivência nas atividades de canais de TI envolvendo recrutamento, desenvolvimento de negócios, treinamento, gestão de demanda e pipeline de vendas, com habilidade na elaboração e execução de planos de negócio para atingir metas indiretas de vendas de software e serviços

Atualmente tem foco em consultoria e treinamento de parceiros para ida a mercado com soluções **AWS** (**Amazon Web Services**), desde a estratégia até aspectos organizacionais e técnicos, para oferta de serviços que geram valor ao cliente

Gilberto Magalhães também é mentor técnico de fundamentos AWS na **Escola da Nuvem**, organização com objetivo de educar pessoas em vulnerabilidade social e gerar oportunidades de carreira em computação em nuvem
A graduação e mestrado em Engenharia Elétrica com especialização em Administração de Negócios realizado nos EUA, aliado a certificações de computação na nuvem completam seu perfil

Alexandre Del Rey

Alexandre é **consultor** e **professor** com grande experiência em ajudar empresas de tecnologia na jornada de crescimento e evolução

Como professor conta com atuação na **StartSe** e na **USP** e **FIA** Business School
É palestrante internacional, pesquisador, autor, empreendedor serial, e mobilizador social

É apaixonado pelos temas de Tecnologia, Estratégia, Inteligência Competitiva, Inovação e Influência, e fundador da Associação Internacional de Inteligência Artificial
Conta com experiência em multinacionais como **Siemens**, **Eaton** e **Voith**, com vivência em países e culturas tão diversas como Estados Unidos, Alemanha e China

Tem atuado com a ADVANCE Consulting na aplicação do programa AWS PTP (Partner Transformation Program) na América Latina

Formado em Engenharia Mecânica pela UNICAMP, Doutor em Gestão de Inovação, com mestrado em Inteligência Competitiva pela USP, tem especialização em Finanças pela Michigan State University, pós graduado em Administração, Gestão do Conhecimento e Negociação pela FGV

Gecilda Eissmann Buzzi

Gecilda acumula conhecimento e práticas de mais de 30 anos na área comercial, com **foco em gestão e administração de vendas**

Fez carreira de sucesso em vendas em todas as empresas onde passou, incluindo **WestRock, Novacki, Getta** Representações e **Fogatti**

Em 2021 foi convidada a compor a equipe da ADVANCE, onde coordena as consultorias e treinamentos de **"Administração de Vendas"**, **"Gestão de Equipe de Vendas"**, **"Gestão e Liderança"**

Gecilda acredita que vender é conciliar **estudo, metodologia** e **ferramentas**, e que o foco em **pessoas**, **processos** e **necessidades** gera resultados imediatos, mensuráveis e sustentáveis. Assim, é imperativo que os vendedores **conheçam** e **apliquem**, sempre, as técnicas mais modernas, e que o gestor ocupe o papel fundamental em **planejar** e **desenvolver o time**, assegurando que está alocando seus melhores recursos nos lugares mais adequados

Tem pós-graduação em Gestão Estratégica de Marketing pela UNIASSELVI e extensão em Redação Comercial na Fundação Fritz Mueller

Daniele de Paula Angelo

Daniele tem uma carreira jovem e pujante com grande experiência em vendas e expansão de mercado nacional e internacional

Teve grande sucesso nas empresas e agências onde passou incluindo APEX (Agência Brasileira de Promoções de Exportações e Investimentos) onde ajudou mais de 250 empresas na expansão de mercado, Fundação Araucária e Dixie Toga

Foi instrutora do Senai e UNOPAR (Universidade do Norte do Paraná), conta com vários artigos publicados com foco em marketing e diferencial competitivo e participou como palestrante em vários eventos para empresários e empreendedores debatendo sobre estratégia de expansão de mercado

Em 2021 foi convidada a compor a equipe da ADVANCE, onde coordena as consultorias e treinamentos de Marketing e expansão de mercado, prospecção de oportunidades, abordagem de vendas e Inside Sales

Daniele tem forte formação acadêmica com pós-graduação em International Trade Management pelo MIB (Massachusetts Institute of Business) e MBA em Gestão de Negócios Internacionais pelo MIB (Massachusetts Institute of Business)

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. eBooks disponíveis no momento: https://www.advanceconsulting.com.br/ebooks

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 ADVANCE desenvolveu a metodologia DRIP SELLING para que os vendedores tenham uma abordagem eficiente com seus clientes. Mostramos com ir do Plano de Vendas e Plano de Contas, para o Plano de Guerra 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.

Táticas de prospecção de oportunidades

Neste eBook mostramos 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. 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.

Venda de VALOR

Neste eBook mostramos 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 eBook 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.

Apresentações eficientes de vendas

Hoje os executivos sofrem de excesso de informações. Muitos participam de mais de 10 reuniões por semana, assistindo apresentações de vários fornecedores ou projetos. Então, o profissional que quiser ter sucesso terá que fazer apresentações MARCANTES, fazendo com que a plateia entenda sua proposta e lembre da sua mensagem. Neste eBook mostramos o uso adequado de táticas e boas práticas de apresentações permitem que qualquer profissional possa COMUNICAR um conteúdo de alto impacto, aumentando substancialmente a taxa de absorção e retenção.

Inteligência Artificial para vendedores

Este e-book detalha como a Inteligência Artificial Generativa (GenAI) funciona como um amplificador das capacidades do vendedor, não um substituto. Ele aborda o uso da GenAI para otimizar desde a prospecção e pesquisa de mercado até a criação de mensagens personalizadas, produção de conteúdo, qualificação, negociação, fechamento e pós-venda, além de sua integração ao fluxo de trabalho de vendas. O texto enfatiza constantemente a importância da revisão humana, responsabilidade e ética no uso da IA, ressaltando que habilidades como intuição, empatia e relacionamento permanecem insubstituíveis para o sucesso do vendedor

Vendendo para o C-Level

O C-level está cada vez mais envolvido no processo de compras. Muitos vendedores e profissionais de marketing enfrentam dificuldades ao tentar engajar esses executivos, muitas vezes por não compreenderem suas prioridades e preocupações. Neste e-Book escrevemos como dominar o engajamento com o C-Level entendendo sua mentalidade, prioridades e preocupações, como adaptar a abordagem, elaborar propostas de valor convincentes e construir conexões autênticas, e como falar o idioma do C-Level para ter sucesso nas vendas

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 tem um papel fundamental no desempenho da equipe. O gestor não é um super-vendedor, 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. Neste eBook mostramos as melhores práticas de preparação, gestão e liderança de equipes de vendas de alto desempenho.

DRIP management

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.

Plano de marketing orientado a vendas

O plano 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.

Cloud business transformation

Cloud é um verdadeiro desafio de transformação para as empresas de TI. Neste eBook mostramos como fazer a TRANSFORMAÇÃO do modelo financeiro da empresa de TI, e das áreas de marketing e vendas, incluindo geração de demanda e oportunidades, custo de aquisição de clientes, estrutura e remuneração dos vendedores. Este eBook mostra aos empresários de TI o passo-a-passo da migração do modelo de negócios atual para CLOUD.

Guias e manuais

A ADVANCE publica, regularmente, Guias e Manuais baseados nos conteúdos dos seus treinamentos. Você pode baixar os eBooks em: https://www.advanceconsulting.com.br/download
Guias e manuais disponíveis no momento:

Manual para o vendedor

Neste manual incluímos os formulários e modelos necessários para que o vendedor tenha sucesso no seu dia-a-dia incluindo:

- Plano de vendas, plano de carteira ou segmento
- Plano de conta e de oportunidade
- Formulários para prospecção de oportunidades
- Modelos e formulários de qualificação
- Formulário de checagem do vendedor em cada etapa do processo de vendas
- Planilha para cálculo da meta

Manual para prospecção de oportunidades (SDR)

Neste manual incluímos os formulários e modelos necessários para que o vendedor de prospecção (SDR - Sales Development Representative) tenha sucesso no seu dia-a-dia incluindo:

- Planejamento do trabalho do SDR
- Roteiro de abordagem e "what-if"
- Elaboração do discurso de elevador
- Formulário de prospecção, discovery e pré-qualificação
- Indicadores de desempenho

Manual para o gestor de equipe de vendas

Neste manual incluímos os formulários e modelos necessários para fazer gestão de equipe de vendas incluindo:

- Plano de vendas, plano de carteira ou segmento
- Plano de conta e de oportunidade
- Formulários para prospecção de oportunidades
- Modelos e formulários de qualificação
- Formulário de checagem do vendedor em cada etapa do processo de vendas
- Formulário de avaliação do vendedor
- Planilha para cálculo da meta do vendedor e número de vendedores necessários

Guia para a elaboração da estratégia de canais

Neste documento guiamos a elaboração da estratégia e principais ações para o desenvolvimento de um canal de vendas e distribuição incluindo:

- Cálculo de quantos canais e de que tipo serão necessários
- Projeção financeira de ganhos para o canal e para a empresa
- O que é necessário para lançar o programa de canais
- Como fazer seleção, recrutamento e gestão dos canais
- Como aumentar o desempenho dos canais

Guia para o gestor de canais de vendas

Neste guia descrevemos as melhores práticas de gestão de canais de vendas, incluindo:

- Avaliação financeira do canal
- Mapa de cobertura quantitativa e qualitativa
- Matriz de recrutamento e agrupamento
- Plano de negócios para fazer com o canal
- Plano de marketing e vendas para fazer com o canal

Guia prático de descrição de cargos

Neste guia descrevemos os principais cargos de:

- Diretores
- Vendas, incluindo pré e pós-vendas, administrador de vendas e Inside Sales
- Marketing
- Canais
- Customer Success

Guia prático de remuneração

Neste guia descrevemos as melhores práticas de remuneração de vendedores, incluindo:

- Salário fixo, variável, comissionamento e aceleradores
- Como estabelecer metas, objetivos e indicadores de desempenho
- O que muda com o modelo de NUVEM
- Como avaliar os vendedores

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

Telefone: +55-11-99003-2554
Email: advance@advanceconsulting.com.br
Web-site: www.advanceconsulting.com.br

QR Code ADVANCE

© 2002-2026, 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.