

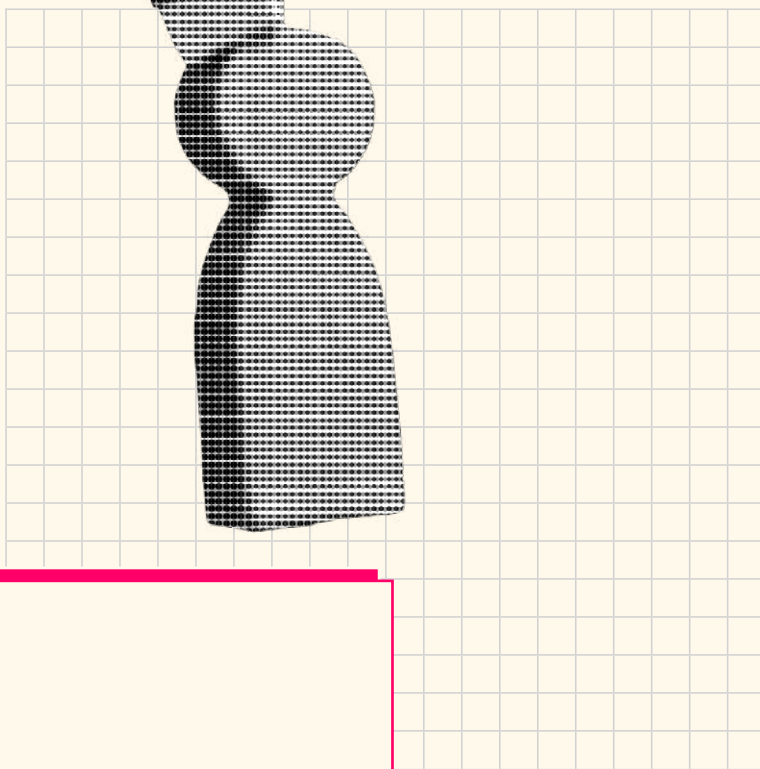
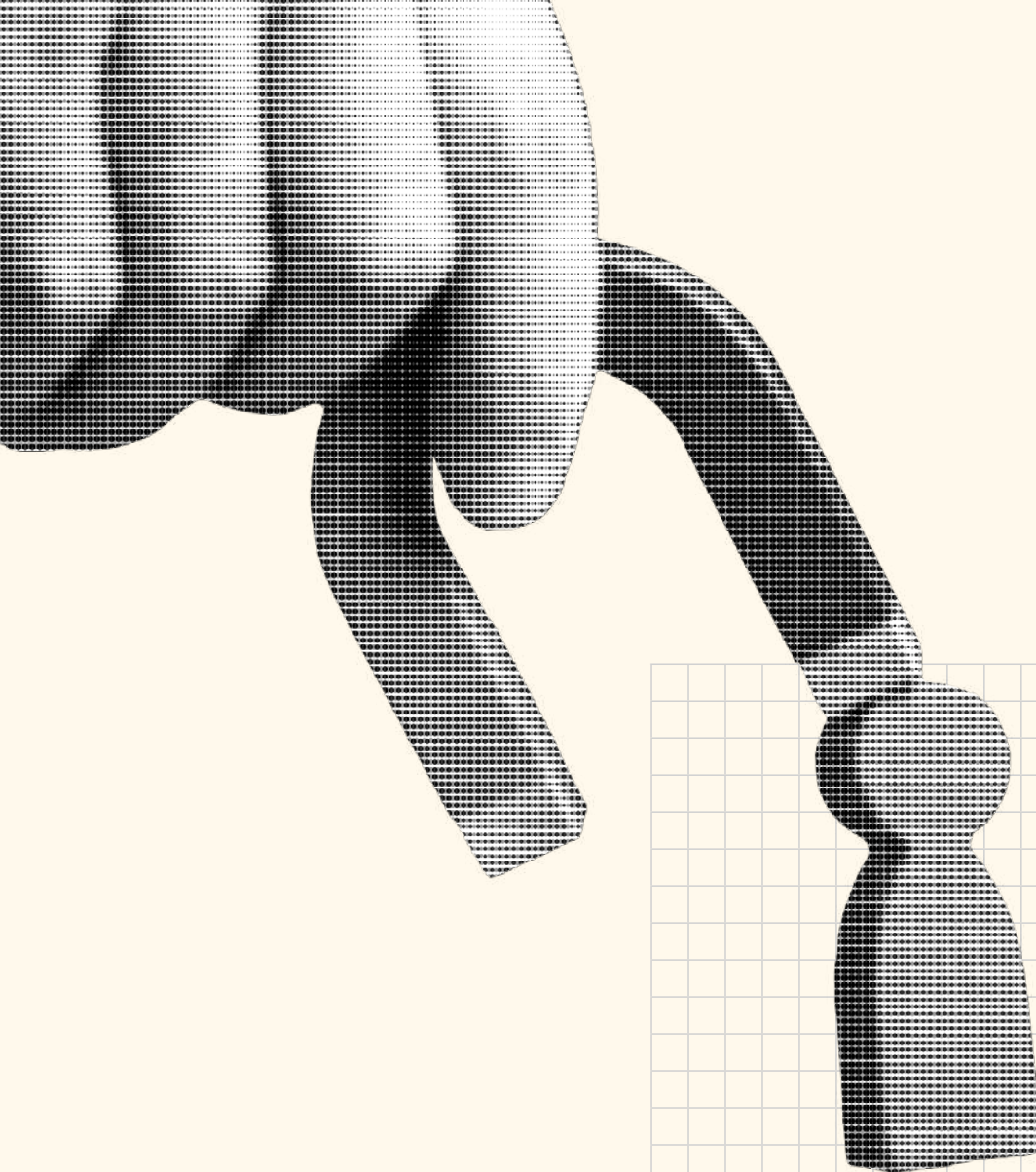


**Aprenda técnicas de vendas com  
os maiores experts do Brasil**

**vendas é o que vai transformar sua realidade.**

**VENDE-C**

**vender não é dom,  
vender é técnica**



# Índice

**04** O mercado de vendas em 2023

**10** Como mudar esse cenário?

**11** Sobre o VENDE-C

**12** Corpo Docente

**16** Conteúdo

**23** Perfil do aluno

**24** Diferenciais

20

**O mercado de  
vendas em 2023**

23



A hand pointing downwards, rendered in a halftone dot pattern, positioned in the upper left corner of the page.

# 71%

**das empresas não  
bateram suas metas  
de vendas em 2022.**

# 67%

**das empresas que  
têm alta performance  
possuem uma área  
bem estruturada e com  
processos bem definidos.**

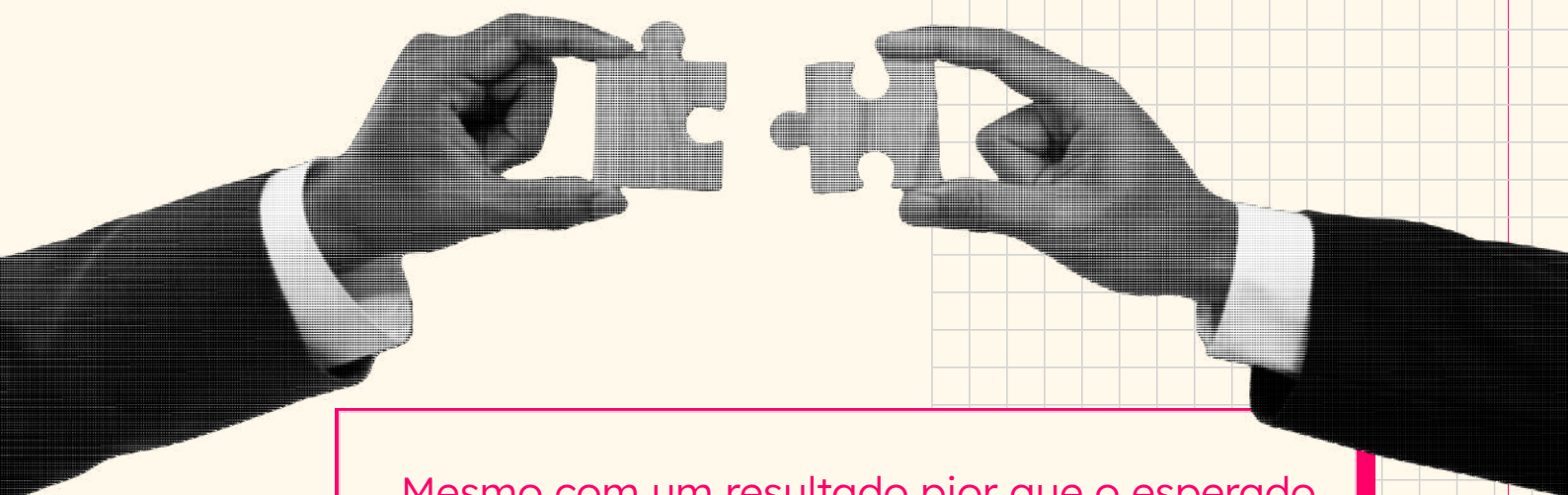


# 93%

dos profissionais da área de vendas concordam que bons resultados dependem de um processo de vendas bem estruturado

porém apenas 34% das empresas disseram ter um processo previsível, escalável e sustentável

O único controle que temos é a nossa própria operação e rotinas existentes dentro das nossas empresas. E **é aqui que encontramos grandes oportunidades para mudar esse jogo**. 2023 também terá seus desafios, mas as empresas têm uma escolha entre continuar lidando da mesma maneira, sem colher resultados diferentes ou então **fazer mudanças que tenham um impacto positivo e mais efetivo em suas operações.**



Mesmo com um resultado pior que o esperado em 2022, grande parte das empresas enxerga bons horizontes para esse ano.

➔ **Nesse cenário, quais são as melhorias que precisam ser feitas para finalmente alcançar esse resultado?**



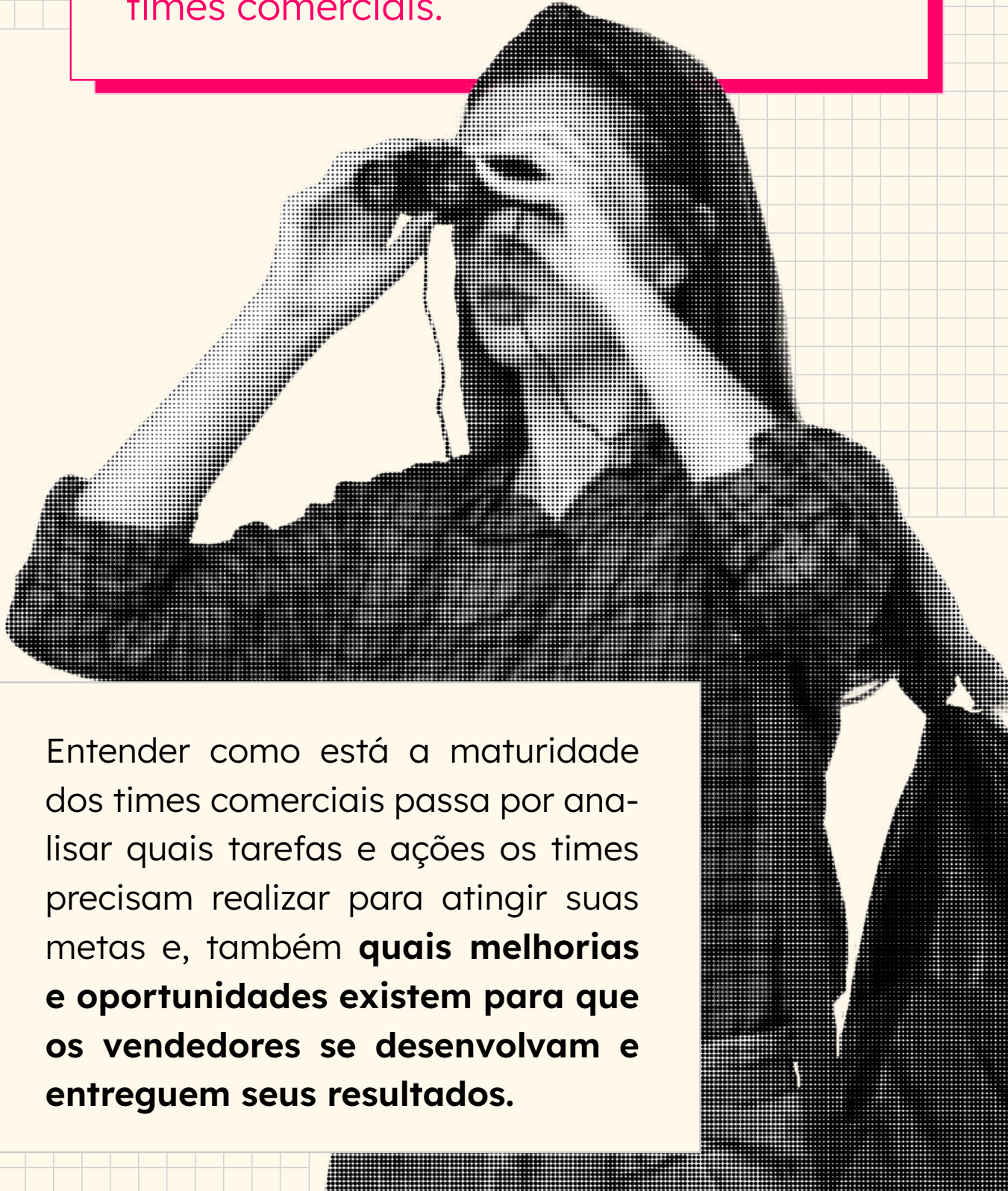


# Alguns questionamentos importantes:

- ➔ Como evoluir os resultados dos anos anteriores?
- ➔ Como manter uma operação comercial forte o suficiente para sofrer o menos possível com o impacto de oscilações externas?
- ➔ É possível que as empresas estejam desenhando suas metas de maneira equivocada? Existe uma leitura e gestão correta dos dados?
- ➔ Será que o problema está na projeção da meta ou na execução do planejamento que foi feito?



Ter **processos claros e bem definidos** é a iniciativa apontada como mais importante a ser implantada para entregar resultados e melhorar a performance dos times comerciais.



Entender como está a maturidade dos times comerciais passa por analisar quais tarefas e ações os times precisam realizar para atingir suas metas e, também **quais melhorias e oportunidades existem para que os vendedores se desenvolvam e entreguem seus resultados.**

# Como mudar esse cenário?

Quais iniciativas você considera que são as mais importantes para a entrega de resultado da área de vendas da sua empresa, atualmente?

**74%** Ter processos bem definidos

**70%** Ter uma equipe bem treinada

**64%** Ter processos de vendas com rituais frequentes para acompanhar

**52%** Ter integração entre as áreas de marketing e vendas

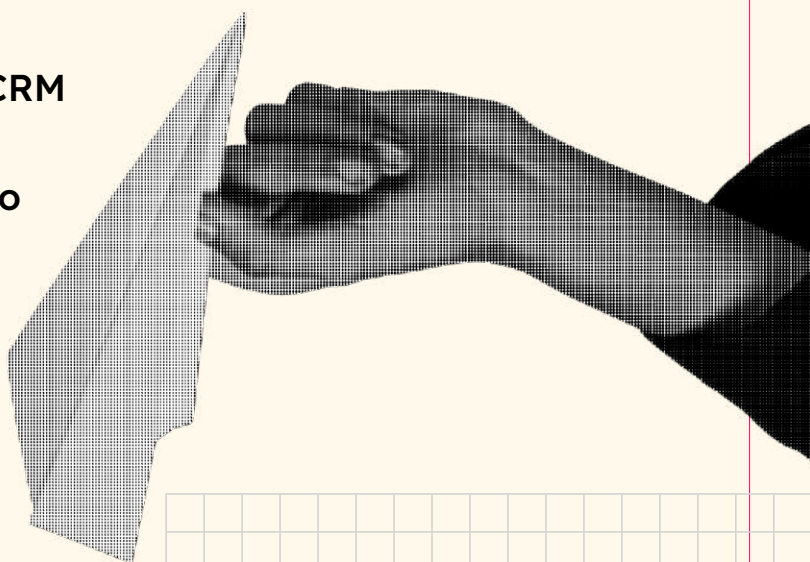
**51%** Ter uma ferramenta de CRM

**37%** Ter um bom comissionamento para vendedores

**34%** Ter um time com perfil bem persuasivo

**25%** Ter margem de negociação e desconto para clientes

Outro



Analisando a teoria versus a prática, percebemos que ainda existe um caminho a ser percorrido por **grande parte das empresas, uma vez que 66% afirmam não possuir um processo de vendas bem estruturado, previsível, escalável e sustentável.**





# Sobre O VENDE-C

Nós somos fanáticos por vendas e por ajudar pessoas como você a vender mais e melhor. Estamos sempre buscando maneiras de fazer o seu negócio decolar através das vendas. **Acredite, nossa maior alegria é ver o seu sucesso!**

Sabe aquele montão de desafios que você encontra quando tenta vender mais e atrair clientes? Pois é, a gente entende bem. E é por isso que a nossa missão é criar soluções e estratégias certas para alavancar o crescimento do seu negócio.

**Somos um curso de vendas completo que pode transformar negócios e levar você ao topo.**

# Corpo docente



## Caio Carneiro

Expert em vendas diretas há mais de uma década, soma **mais de 2,5 bilhões em vendas** e foi eleito **um dos líderes mais influentes do mundo no segmento pela Business From Home**. Realiza palestras nas maiores empresas do Brasil, indicado ao prêmio de influenciador do ano na categoria “Negócios e Empreendedorismo” e escritor dos livros “**Seja Foda**” e “**Enfodere-se**”.



# Flávio Augusto

Flávio é um dos empresários mais admirados do Brasil e já comandou negócios de sucesso no Brasil e nos EUA, no online e no offline. **“Tornou-se bilionário” 4 vezes:**

Primeiro quando vendeu a **WiseUp** em 2013, segundo quando recomprou a empresa com 60% de desconto dois anos depois e conseguiu recuperá-la. Em terceiro, quando em meio à pandemia e com todas as escolas fechadas digitalizou a WiseUp e a transformou em uma potência dos cursos online de inglês e por último com a venda do Orlando City por um valor bilionário em 2021.

**Agora vai ensinar a você seu método para vender mais e melhor.**





## **Ulisses Carneiro**

Formado em gestão comercial, com MBA em marketing, vendas e geração de valor. Possui 15 anos de experiência em vendas e liderança de equipes comerciais, liderou uma das maiores equipes de vendas diretas do Brasil, movimentando mais de 1 Bilhão de reais em vendas.

Hoje Ulisses é Head Comercial do VENDE-C, tem “cheiro de rua” e se resume como um vendedor que deu certo.



## **Ninotchka Weimer**

Possui 10 anos de experiência em Marketing e Vendas, é empresária e adquiriu seus conhecimentos na prática (na raça).

Especializada em Gestão Estratégica e Marketing, hoje Ninotchka é Mentora de Negócios e constrói estratégias comerciais para empreendedores. Sua melhor ferramenta de vendas: um sorriso.



## Lucas Peixoto

Engenheiro de formação pela USP, especialista em Gestão Estratégica e Diretor Executivo de Operações do VENDE-C. Há 12 anos desenvolve pessoas, processos e ferramentas focados em gestão de negócios e vendas, atuando desde startups até multinacionais.



# Conteúdo

5 módulos + 1 extra  
total de 35h

metodologia prática



plataforma exclusiva

**Conteúdo Bônus 1:** Como tirar seus projetos do papel, feat **Joel Jota** (Disciplina, motivação, foco, atitude)

**Conteúdo Bônus 2:** 5 aulas exclusivas **BuQme** com André Siqueira, Maytê, Gisele, Marcos Rossi e João Branco

**Conteúdo Bônus 3:** Curso Metas e Planejamento



# MÓDULO 1: Fundamentos de vendas

Desenvolva a mentalidade de um vendedor de sucesso e domine o funil de vendas.

## 1.1 Introdução

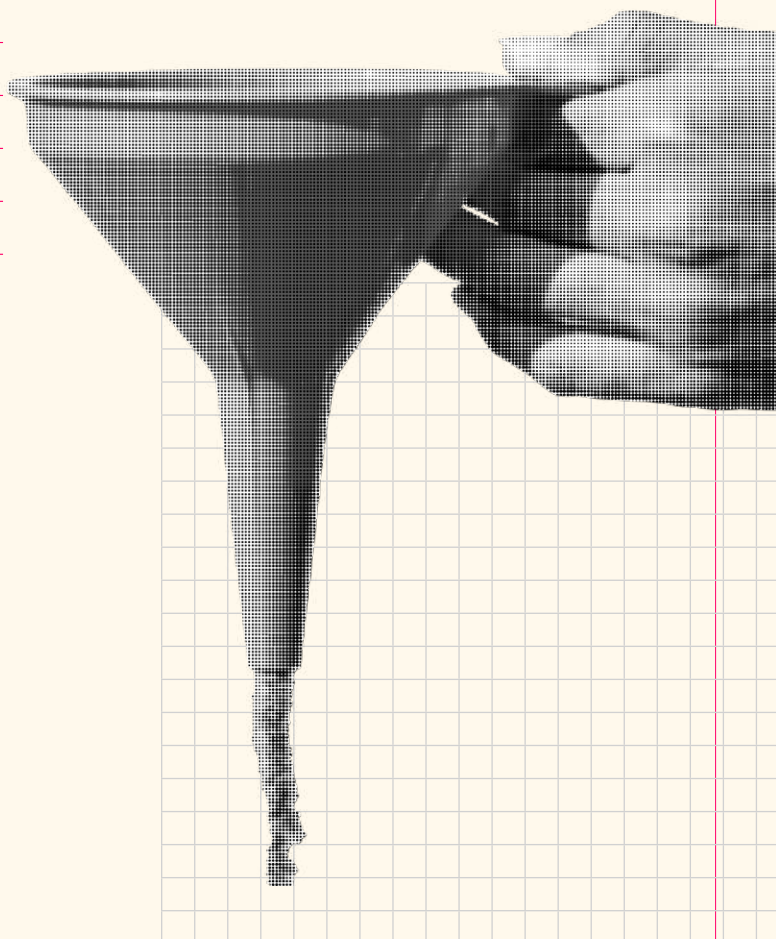
- Mentalidade de sucesso
- Mitos e Verdades
- Ciência e Arte das Vendas
- Perfil do Vendedor de Sucesso
- Ressignificando o 'Vendedor'
- Inteligência Emocional em Vendas
- Marketing x Vendas
- Disciplina em Vendas

## 1.2 O Funil de Vendas

- Introdução ao Funil de Vendas
- Importância do Funil de Vendas
- Público-alvo e ICP
- Prospecção
- Abordagem e Qualificação
- Apresentação
- Follow-up
- Negociação e Fechamento
- Pós-venda

## 1.3 Gestão de Vendas

- Gestão de Vendas
- Time de Vendas
- Autogestão



# MÓDULO 2: Dominando a prospecção

Estratégias e técnicas eficazes para identificar, abordar e qualificar potenciais clientes.

## 2.1 Introdução

Introdução à Prospecção e sua importância

Níveis de Consciência

Prospecção ativa vs prospecção passiva

Canais de prospecção: online e offline

## 2.2 Público-alvo

Definição de público-alvo e segmentação de mercado

Identificando o perfil do cliente ideal (ICP)

A importância da pesquisa de mercado

## 2.3 Estratégias de Prospecção

Reativando sua base de clientes

Indicação

Prospecção em eventos e networking presencial

O poder do conteúdo e marketing de atração (Inbound)

Redes sociais como ferramenta de prospecção

Anúncios e Tráfego pago

Cold call 2.0

Parcerias Estratégicas

## 2.3 Qualificação e Abordagem.

Qualificação

Abordagem

## 2.4 Ferramentas e Organização

Uso de automação e ferramentas de prospecção

Gestão do tempo e organização no processo de prospecção

Acompanhamento e melhoria contínua na prospecção





# MÓDULO 3: Apresentação e acompanhamento

Táticas eficientes para apresentação, conexão e acompanhamento de leads.

## 3.1 Apresentação

A Importância de uma Apresentação de Vendas Eficaz

Objetivos de uma apresentação

Estruturando sua Apresentação: Intro., Desenvolvimento e Conclusão

A Arte de Contar Histórias: Storytelling nas Vendas

Como fazer um ótimo Rapport

Gatilhos Mentais

Utilizando Recursos Visuais para Potencializar sua Apresentação

## 3.2 Comunicação

Estilos de Comunicação

Comunicação Não Verbal: Linguagem Corporal na Apresentação

A Voz e a Fala: Tom, Ritmo e Clareza na Comunicação

Gerenciando Perguntas e Objeções e técnica da recomposição

Autoridade e Influência

## 3.3 Follow-up/Acompanhamento

Fundamentos do Follow-up

Como acompanhar de forma profissional

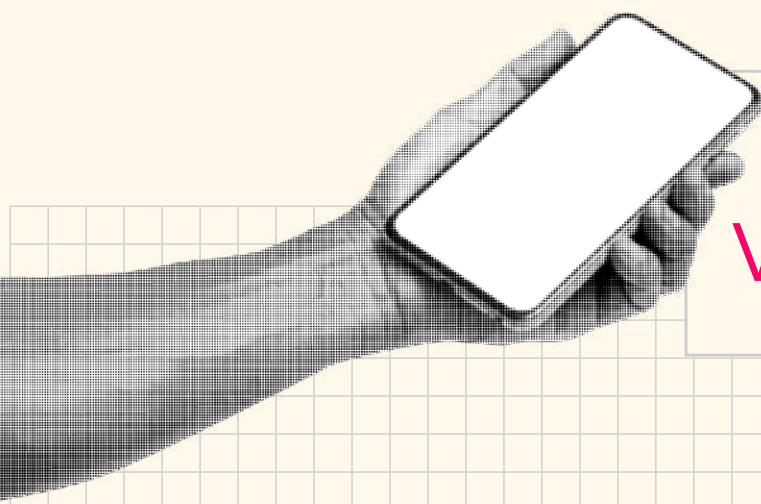
Gatilhos da condução

Lidando com o Silêncio: Táticas para Ressuscitar Leads Frios

Gestão e organização de follow-ups

Fluxo de cadência e engajamento dos clientes

7 passos de sucesso no Follow-up



**Aula especial**  
**Vendas de Valor**

# 04

## MÓDULO 4: **Negociação, fechamento e pós-venda**

Fechando novos clientes e construindo relacionamentos duradouros.

### 4.1 **Negociação**

Introdução à Negociação

Fundamentos da Negociação

Técnicas avançadas de Negociação

Erros comuns na negociação

PNL e Linguagem corporal em vendas

### 4.2 **Fechamento e Contorno de Objeções**

O que é Fechamento?

Entendo as objeções

Como contornar objeções

Pontos de atenção no fechamento

Táticas avançadas de Fechamento (Contraste)

### 4.3 **Pós-venda**

Pós-venda

Medindo a satisfação do cliente

Encantamento, fidelização e aumento do LTV

Estudos de caso: práticas bem-sucedidas de pós-venda

### 4.4 **Pedindo Indicações**

Técnica de Vendas WSP

Como recuperar clientes inativos

Up-sell e Cross-sell

Expansão de Portfólio

Vendas B2B (Vendas Complexas)



## MÓDULO 5: Canais, cultura e time de vendas

Criando uma Cultura de Vendas poderosa e desenvolvendo times de Alta Performance

### 5.1 Canais de Vendas

Tipos de Canais de Vendas

Canais de Venda da Wisser Educação

Identificando oportunidades de ocupar espaços

Vendas Omnichannel (multicanal)

Medindo o Desempenho dos Canais de Vendas

### 5.2 Cultura de Vendas

Cultura de Vendas

Vendas no Centro

Implementando Cultura

Ferramentas que auxiliam na implementação de cultura

Cultura de Fechamento

### 5.3 Time de Vendas

Montando um time de vendas

Atributos do líder comercial

Times de Alta Performance

Recrutamento e Seleção

Treinamento e Desenvolvimento

Motivação e Reconhecimento

Principais indicadores para times de vendas

Especial Cyrela: Campanha de vendas



### Aulas especiais

↩ Sonhos

↩ Como desenvolver ambição em vendas

# MÓDULO EXTRA:

## Gestão operacional de vendas

Otimizando seus processos para aumentar seu faturamento e sua margem de lucro

### Introdução

Introdução à gestão operacional de vendas

Processos de vendas

Matrizes e Ferramentas de gestão

Planejamento e construção de metas

### Precificação e Controle Financeiro

Precificação pt.1

Precificação pt.2 - prática

Controle Financeiro

DRE x Fluxo de Caixa

Inadimplência e Pirâmide de Crédito

Controle de Estoque

### CRM e Gestão de Vendas

CRM x Funil de Vendas

Exemplos de CRM

Estruturando seu CRM

Suporte ao time de vendas

Análise de dados do CRM

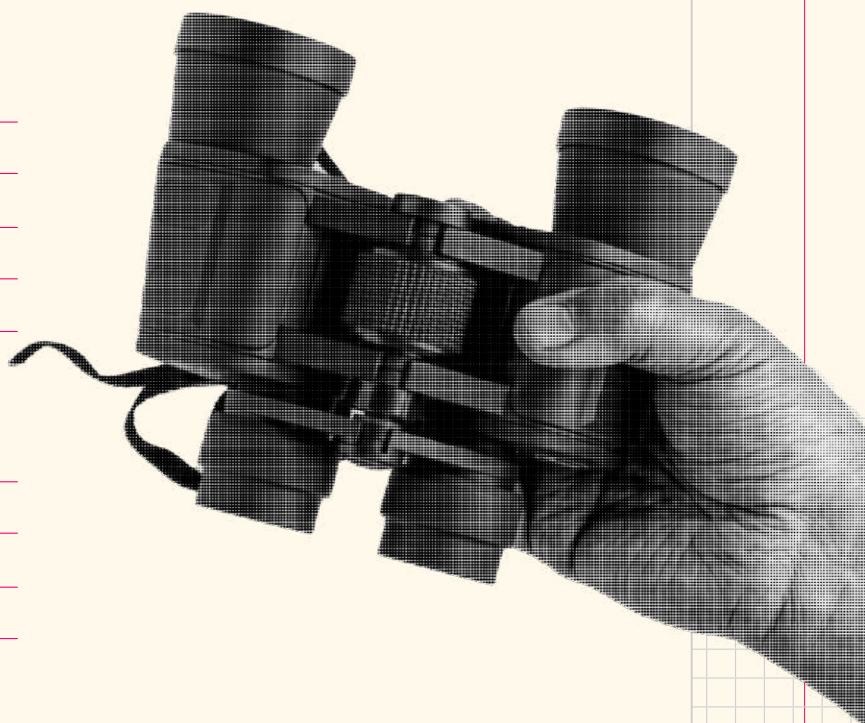
### Métricas de Vendas

Principais Métricas de Vendas

Relatórios essenciais

Criando Dashboards

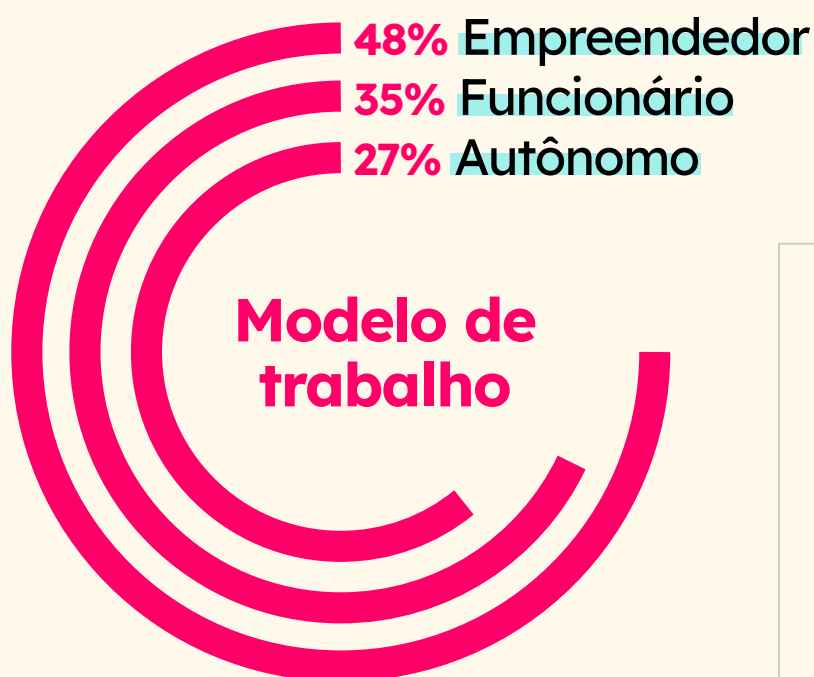
Gestão Visível



# O VENDE-C

é para você que quer:

1º vender mais, 2º aumentar sua lucratividade,  
3º ter mais clientes e 4º estar à frente do mercado.



**48%**  
**Empreendedor**

**70%** Micro e Pequenas  
(até 49 pessoas)

**30%** Médios e grandes (50+)

**Principais mercados de atuação**

- Serviços
- Saúde
- Varejo
- Imóveis

## Maiores expectativas

**81%** adquirir técnicas e práticas

**77%** dominar o funil de vendas

**68%** melhorar a inteligência emocional em vendas

## Principal desafio

**64%** técnicas de prospecção e abordagem para obter mais clientes



# Diferenciais do VENDE-C

Após a inscrição, você terá acesso por **1 ano da nossa plataforma** de aulas. Concluindo o curso com sucesso, receberá um **certificado de conclusão.**

- ↳ Aprenda com quem vende de verdade
- ↳ Central de dúvidas humanizada
- ↳ Plataforma exclusiva
- ↳ Mais de 30h de conteúdo
- ↳ C-CILIA: nossa inteligência artificial 24h por dia
- ↳ Ferramentas e material de apoio disponível para download
- ↳ Aulas ao vivo todo início de mês

de R\$ ~~3.997~~ **1.000** de desconto

por 12x **273,00**

ou R\$2.997 à vista

