



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

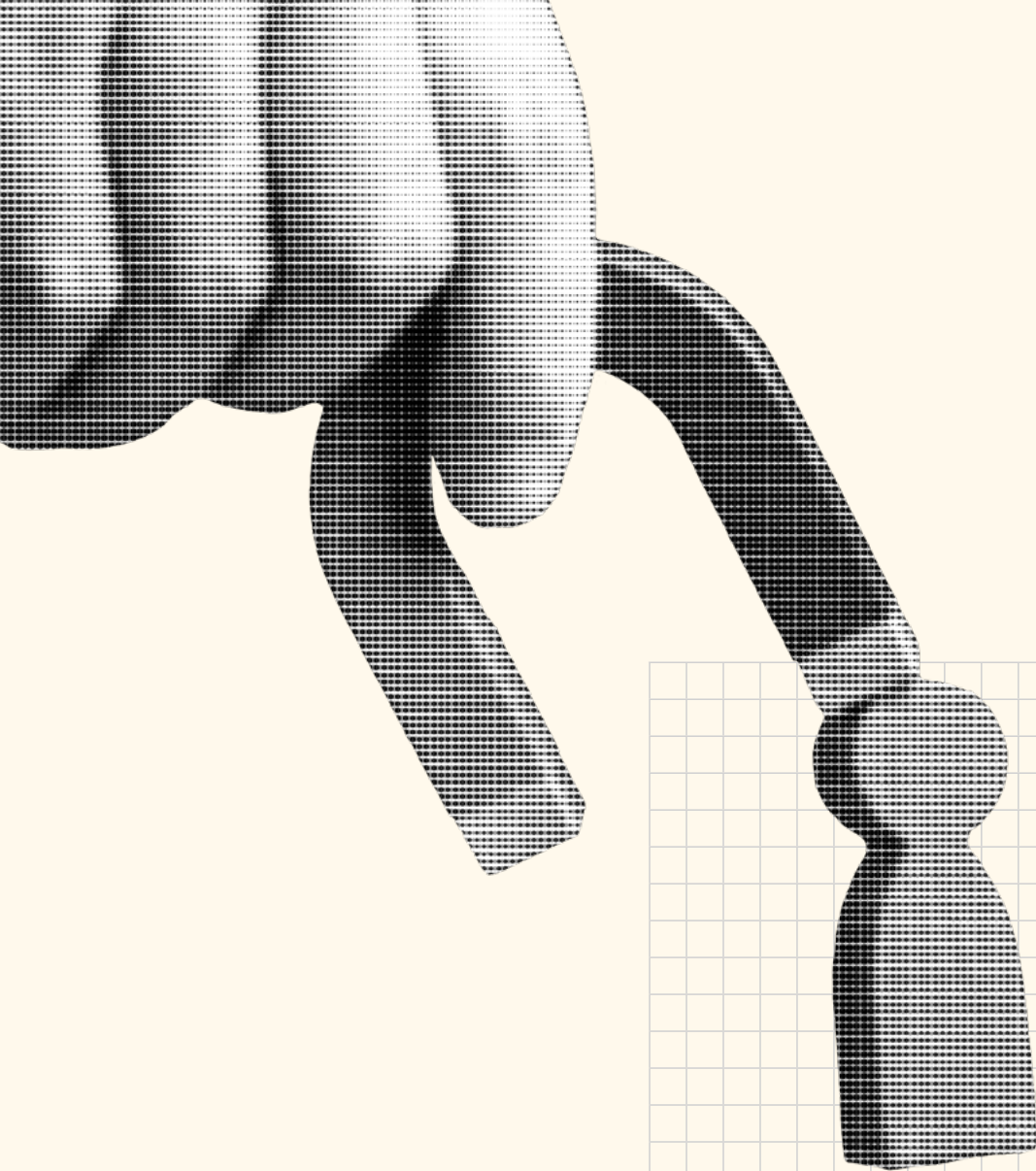
vendas é o que vai transformar sua realidade.

VENDE-C

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



quero participar



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.**

A hand pointing upwards, rendered in a halftone dot pattern, positioned in the lower right corner of the page.

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.

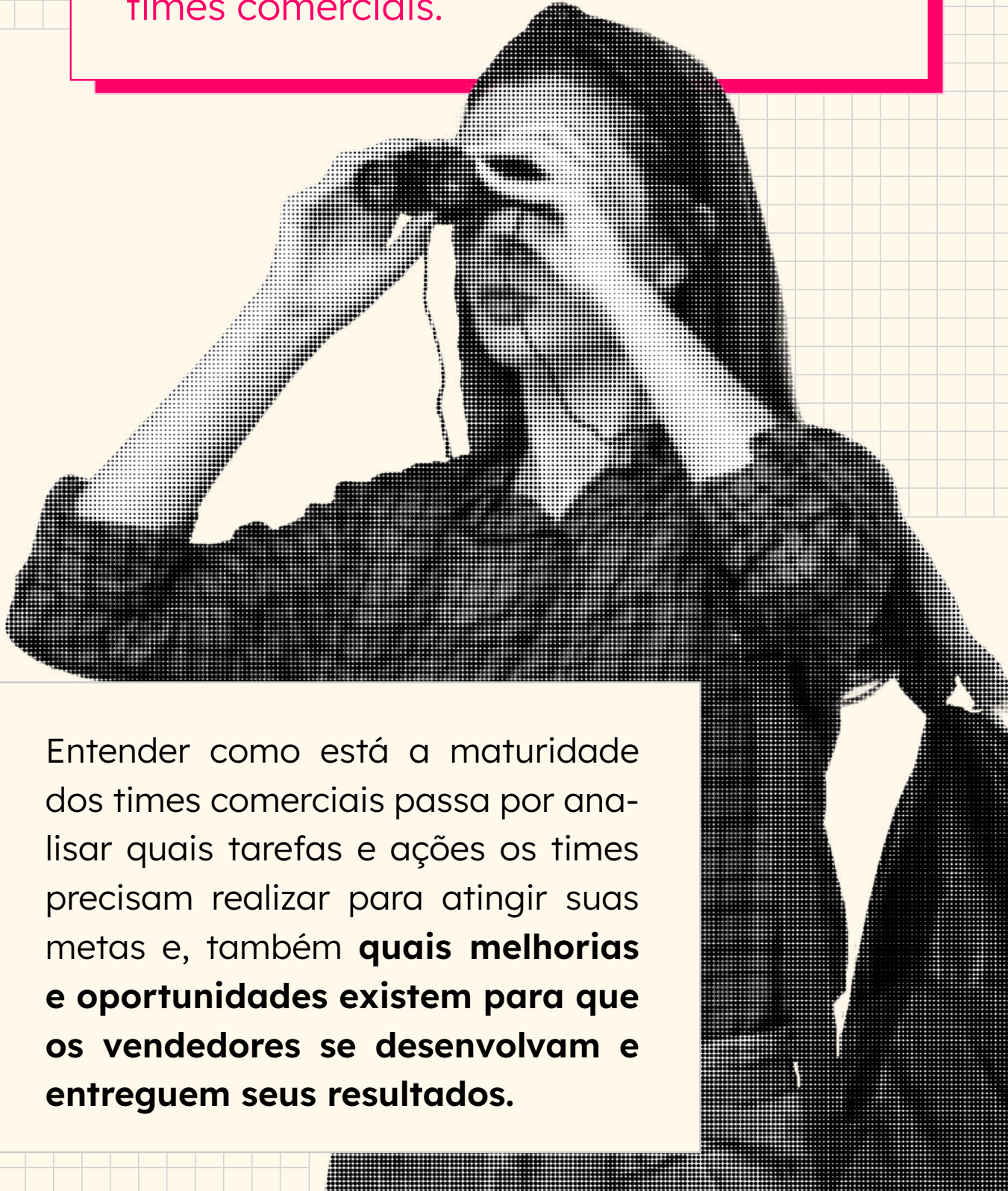
➔ **Nesse cenário, quais são as melhorias que precisam ser feitas para finalmente alcançar esse resultado?**



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

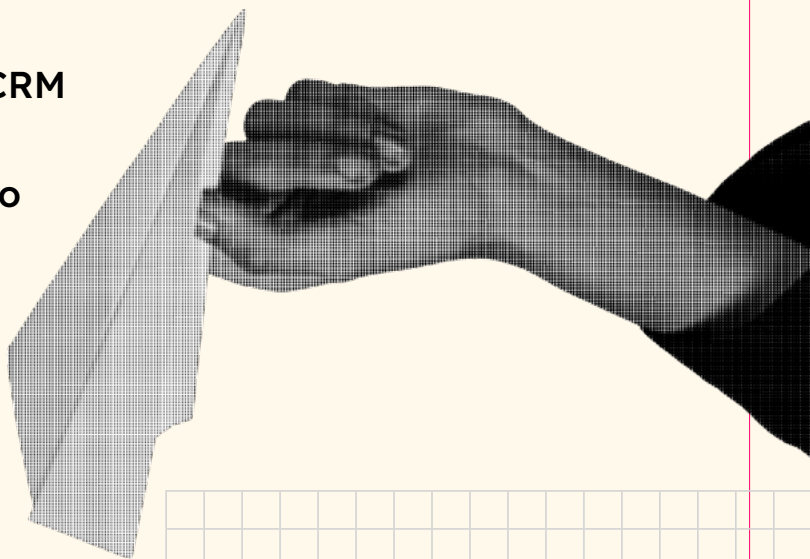
51% Ter uma ferramenta de CRM

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**”.

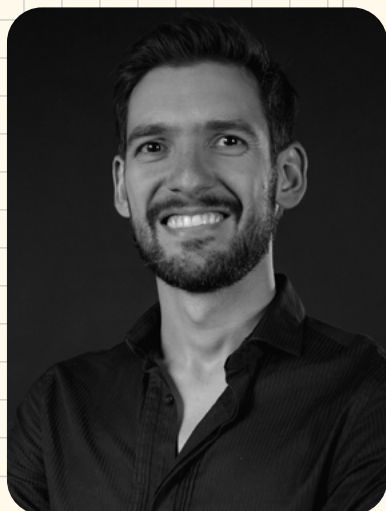


Flávio Augusto

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

quero participar



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

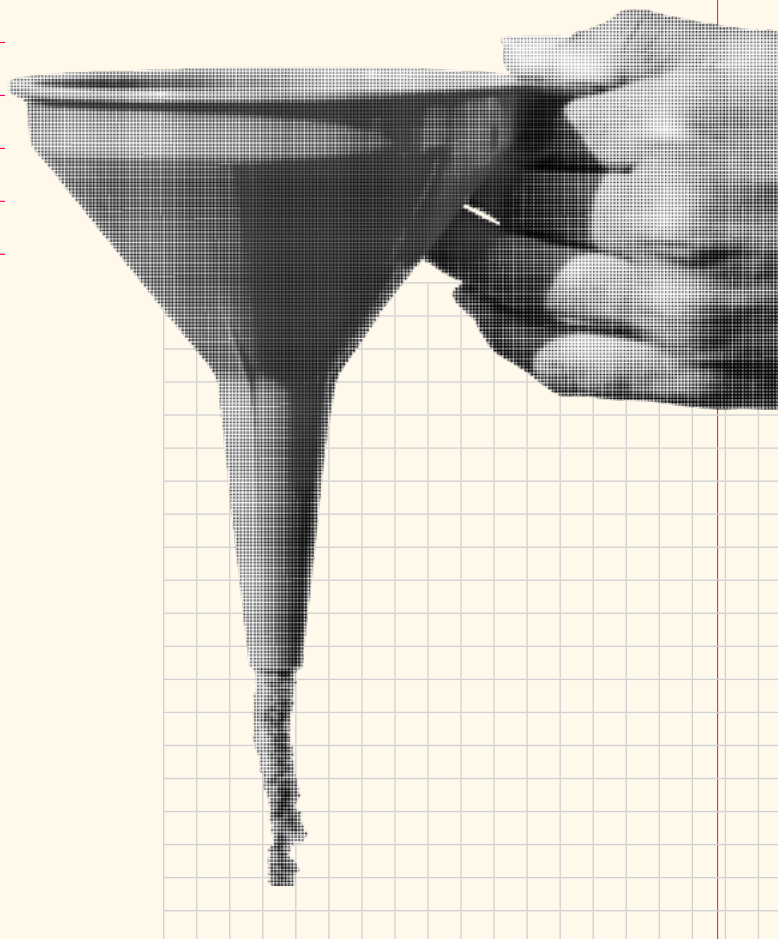
- Mentalidade de sucesso
- Mitos e Verdades
- Ciência e Arte das Vendas
- Perfil do Vendedor de Sucesso
- Ressignificando o 'Vendedor'
- Inteligência Emocional em Vendas
- Marketing x Vendas
- Disciplina em Vendas

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

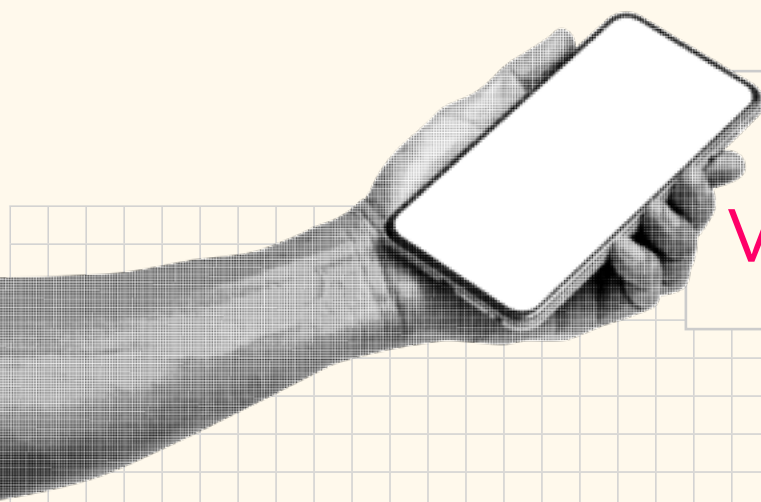
Gatilhos da condução

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

quero participar

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



quero participar

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

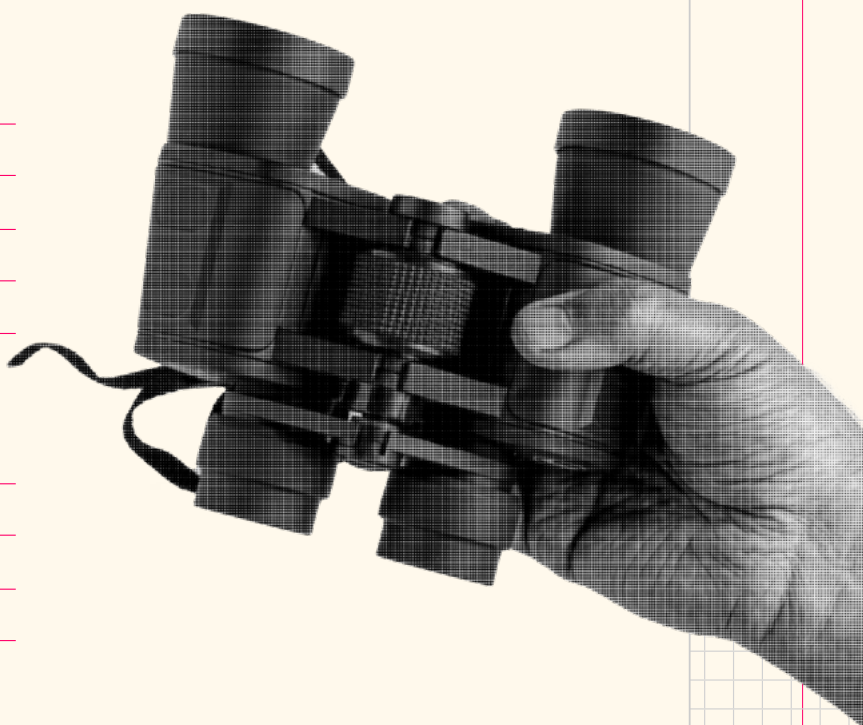
Métricas de Vendas

Principais Métricas de Vendas

Relatórios essenciais

Criando Dashboards

Gestão Visível

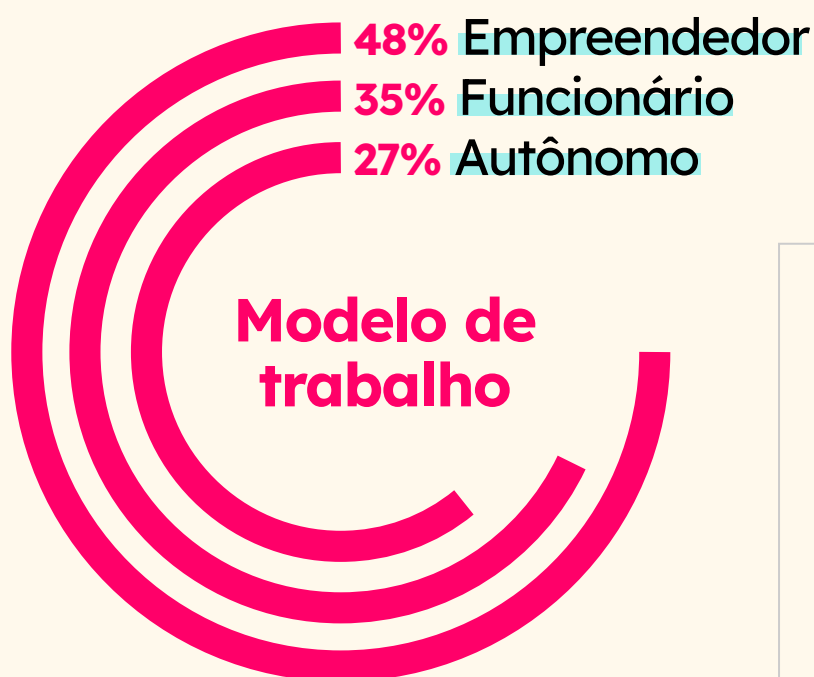


quero participar

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



quero participar

Principal desafio

64% técnicas de prospecção e abordagem para obter mais clientes

