

VENDE-C

**20 exemplos de
campanhas
*internas de vendas***

VENDE-C



**Nosso foco
é fazer sua
empresa vender
mais e melhor**

**Maximize o potencial
do seu time comercial!**

**Somos o VENDE-C, uma empresa de
educação especializada em vendas**

Nossos fundadores são os empresários mais admirados do Brasil, Caio Carneiro e Flávio Augusto da Silva. Como o maior programa de vendas do país, nossa paixão é ajudar pessoas e empresas a alcançarem o sucesso.

20 Exemplos de campanhas internas de vendas

1 Programa de pontos: crie um programa de pontos em que os vendedores acumulam pontos por vendas realizadas e podem trocá-los por prêmios ou benefícios.

2 Competição de vendas: crie uma competição entre os vendedores e ofereça prêmios aos que mais venderem em um determinado período.

3 Reconhecimento público: crie um mural de reconhecimento ou uma newsletter interna para reconhecer os vendedores que tiveram um desempenho excepcional.

4 Dia de folga: ofereça um dia de folga para os vendedores que atingirem ou ultrapassarem as metas estabelecidas.

5 Treinamento e desenvolvimento: ofereça treinamentos e desenvolvimento para os vendedores que tiverem um desempenho excepcional, ajudando-os a crescer em suas carreiras.

6 Programa de mentorias: crie um programa de mentorias em que os vendedores com desempenho excepcional possam orientar outros vendedores.

7 Convites para eventos: ofereça convites para eventos exclusivos aos vendedores que tiverem um desempenho excepcional.

8 Programa de pontos por treinamento: crie um programa de pontos em que os vendedores acumulam pontos por participarem de treinamentos e podem trocá-los por prêmios ou benefícios.

9 Bonificações por fidelização: ofereça uma bonificação aos vendedores que conseguirem manter os clientes da empresa por um longo período.

10 Campanha de vendas temáticas: crie campanhas de vendas temáticas para incentivar os vendedores a promoverem produtos específicos.

11 Prêmio por pontualidade: ofereça prêmios aos vendedores que sempre chegam no horário e cumprem as suas tarefas com eficiência.

12 Reconhecimento por inovação: crie um programa de reconhecimento para os vendedores que trouxerem novas ideias para melhorar o desempenho da empresa.

13 Campanha de vendas cross-selling: crie campanhas de vendas em que os vendedores sejam incentivados a oferecer produtos complementares para os clientes.

14 Reconhecimento por excelência em atendimento ao cliente: crie um programa de reconhecimento para os vendedores que oferecerem um excelente atendimento ao cliente.

15 Programa de reconhecimento por engajamento: crie um programa de reconhecimento para os vendedores que demonstrarem alto engajamento com a empresa e as metas de vendas.

16 Programa de incentivo à retenção de clientes: crie um programa de incentivo para os vendedores que conseguirem manter os clientes fiéis à empresa.

17 Reconhecimento por liderança em vendas: crie um programa de reconhecimento para os vendedores que lideram em vendas e servem de exemplo para a equipe.

18 Campanha de reconhecimento por melhorias de processos: crie uma campanha para reconhecer os vendedores que contribuírem com ideias e ações que levem a melhorias nos processos de vendas da empresa. Valorize aqueles que identificarem maneiras de otimizar fluxos de trabalho, reduzir custos, aumentar a eficiência ou melhorar a experiência do cliente.

19 Vale-presente: ofereça vale-presentes aos vendedores que tiverem um desempenho excepcional.

20 Jornada de vendas: crie uma competição em que os vendedores ganham pontos por realizarem vendas em um determinado período de tempo.

Nossas soluções

VND-C
corp.

Trilhas de Aprendizado Personalizadas: Treinamentos de vendas elaborados especialmente para o seu time. Tanto no formato online quanto presencial, você pode contar com um portfólio completo de temas como: técnicas de vendas, mentalidade, negociação e gestão emocional.

Plataforma Streaming: Transforme o aprendizado de sua equipe com nossa plataforma EAD. Mais de 30 horas de conteúdo disponível em módulos como: prospecção, gestão de leads e negociação/fechamento. Central de dúvidas, inteligência artificial de vendas e muito mais.

Formações presenciais: Recebemos nossos alunos no quartel general do VENDE-C para imersões multisetoriais com dinâmicas práticas, material de estudo e networking de altíssima qualidade. Contamos com formações de liderança comercial, processo de vendas e modelo de negócios.

Centro de treinamento: O OFFI-C está Localizado na Vila Nova Conceição (SP), nosso auditório comporta até 150 pessoas, onde sua equipe pode desfrutar de toda estrutura e experienciar a cultura de vendas na veia!

Treinamos as maiores forças de vendas do Brasil

CYRELA Claró- Canon mercado pago
ifood cielo AMCHAM

Conheça nossas soluções e veja como podemos ajudar sua empresa a alcançar novos patamares de sucesso!

vende-c.com/corp

