

*Eduardo
Almeida*

PROGRAMA DE FORMAÇÃO DE
**VENDEDORES
CONSULTIVOS**

 **famossul**



**IKIGAI
BRASIL**

EDUCAÇÃO
COMPORTAMENTAL
PARA **RESULTADOS
EXTRAORDINÁRIOS!**

www.IKIGAIBRASIL.com

SEJA BEM-
VINDO A SUA
FORMAÇÃO



**NOSSO OBJETIVO COM
ESTE PROGRAGAM!**



ENCONTRO 1	26 DE AGOSTO (19:30)	VENDAS CONSULTIVAS
ENCONTRO 2	16 DE SETEMBRO (19:30)	MENTALIDADE ESTRATÉGICA
ENCONTRO 3	21 DE OUTUBRO (19:30)	VENDAS INBOUND E OUTBOUND
ENCONTRO 4	18 DE NOVEMBRO (19:30)	PÓS VENDA E MARKETING DE RELACIONAMENTO
ENCONTRO 5	16 DE DEZEMBRO (19:30)	OKRs e KPIs – CULTURA DE DATA DRIVEN
ENCONTRO 6	20 DE JANEIRO (19:30)	CAPACITAÇÃO COMPORTAMENTAL



***VENDAS
CONSULTIVAS
DE VALOR***

No futuro próximo, existirão dois tipos de vendedor:

O VENDEDOR CONSULTIVO E DE VALOR e aqueles que deixarão de existir!

Se tanto faz comprar com você ou por um site, então você deixará de SER RELEVANTE.



QUAL É A DIFERENÇA ENTRE UM

VENDEDOR

Profissional que realiza atendimento a clientes, negocia preço, prazo, condições de pagamento e descontos da venda, orienta quanto às especificações dos PRODUTOS E/OU SERVIÇOS.



CONSULTOR

Consultor é o profissional que fornece consultorias técnicas ou pareceres, a respeito de assuntos ou matéria dentro de sua especialidade, porém abrangendo CONHECIMENTOS MULTI, PLURI E INTERDISCIPLINARES.

QUAL É A DIFERENÇA ENTRE

PREÇO

O QUE ESTOU
DISPOSTO A PAGAR
POR UM PRODUTO
OU SERVIÇO



VALOR

A PERCEPÇÃO QUE O
QUE RECEBI É MAIOR DO
QUE AQUILO QUE EU
PAGUEI



**UM VENDEDOR CONSULTIVO É UM
PROFISSIONAL QUE UNE A HABILIDADE
DE VENDER, TRANSFORMANDO SEU
PRODUTO OU SERVIÇO EM UMA
SOLUÇÃO PARA OS PROBLEMAS E
NECESSIDADES DE SEU CLIENTE,
GERANDO GRANDE VALOR NESTE
PROCESSO!**

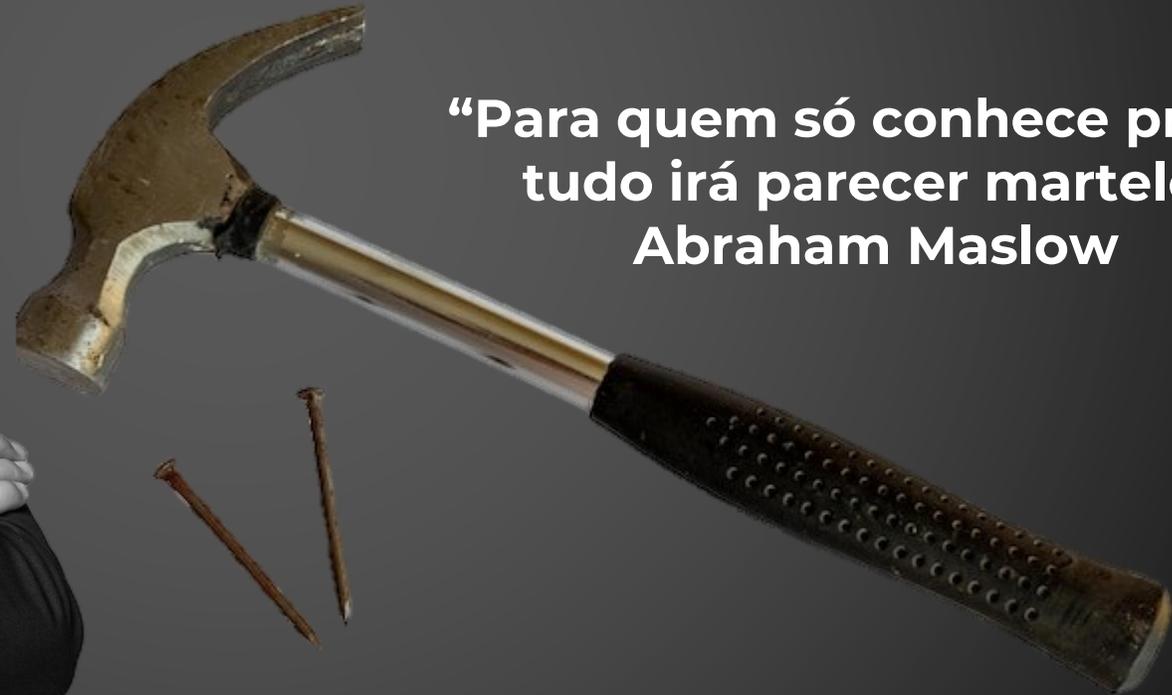


**PARA UM VENDEDOR
CONSULTIVO, O FOCO NÃO
ESTÁ NO PRODUTO NEM
NO VENDEDOR...**

**NA NECESSIDADE DO
CLIENTE!**

**O QUE MUDA NO MODELO MENTAL
(MINDSET) DE UM VENDEDOR PARA
UM VENDEDOR CONSULTIVO?**

**“Para quem só conhece prego,
tudo irá parecer martelo”
Abraham Maslow**





- ÉTICA
- CORPORAÇÃO
- CIDADÃO
- VIOLÊNCIA
- MANIFESTAÇÃO
- FAMÍLIA

PROFESSOR
CHARA

DATAS E
LOCAIS
* LEICONHA *

DIA 2 - LAPA
DIA 3 - LEBLON
BURACO DA LACRAIA
ESQUINA DO GREGÓRIO
EDRICK'S
STIDES C/ RIO NILO





**PERGUNTAR
ENTENDER
TRADUZIR
RESPONDER**

O PODER DA VENDA CONSULTIVA



EDUCAÇÃO COMPORTAMENTAL

PROGRAMA DE ALINHAMENTO DA **LIDERANÇA**

PROMOVENDO UMA CULTURA DE LIDERANÇA ALINHADA E VOLTADA AO ALTO DESEMPENHO.

IKIGAI BRASIL EDUCAÇÃO COMPORTAMENTAL PARA RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS!

www.ikigaibrasil.com

PROPOSTA 179 / 24

VOLTTA UMA SOLUÇÃO ENEVA



SALES MACHINE

PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO DA ÁREA E TIME **COMERCIAL**

AVALIAÇÃO E ESTRUTURAÇÃO DA METODOLOGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO.

IKIGAI BRASIL EDUCAÇÃO COMPORTAMENTAL PARA RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS!

www.ikigaibrasil.com

PROPOSTA 183 / 24

VOLTTA UMA SOLUÇÃO ENEVA

8 X MAIOR



MODELO CONSULTIVO

PROBLEMA

NECESSIDADE

SOLUÇÃO

DESEJO

OPORTUNIDADE

**O QUE É
VALOR PARA
O CLIENTE?**

**Fora qualidade, pelo que mais o
cliente está disposto a pagar?**



AS NECESSIDADES DO CLIENTE

SE SENTIR SEGURO

SE SENTIR RESPEITADO

SE SENTIR VALORIZADO

SE SENTIR COMPREENDIDO

SE SENTIR APOIADO



VENDAS CONSULTIVAS

SPIN Selling

Situação

1º momento da conversa:
Conhecer o cliente



Problema

2º momento da conversa:
Descobrir suas dores



Necessidade

Último momento da conversa:
Descobrir a solução na empresa



Implicação

3º momento:
Entender as consequências de seus problemas



NEIL RACKHAM.

ALCANÇANDO
EXCELÊNCIA
em VENDAS

SPIN[®]
SELLING

CONSTRUINDO RELACIONAMENTOS
DE ALTO VALOR PARA SEUS CLIENTES



S

SITUAÇÃO

Perguntas para entender exatamente a necessidade do cliente

Perguntas sobre o:

- Cenário
- Dificuldades
- Tipo de público



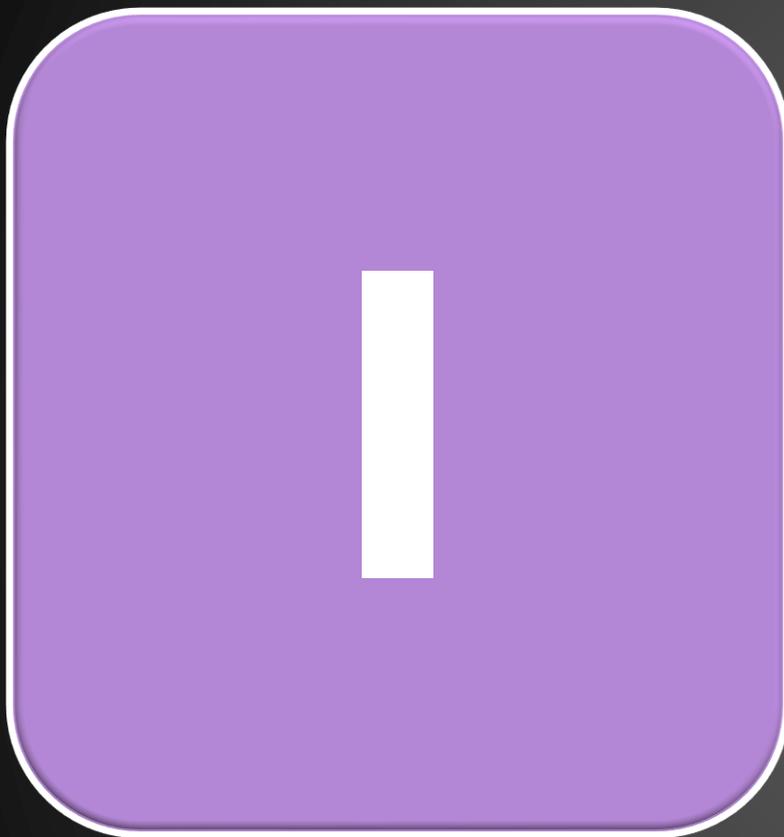
P

PROBLEMA

Perguntas para entender o que resolve ou não os problemas do cliente.

Perguntas sobre o:

- Experiências anteriores
- Dificuldades enfrentadas



IMPLICAÇÃO

Ajudar a perceber se sua solução é o que ele realmente quer. Demonstrar porque você pode ser parte da solução

Expressões como:

- Você entende que..
- Você já parou para avaliar que..



N

NECESSIDADE

Apresente a sua solução como algo que foi pensado exclusivamente para aquele cliente e cenário.

- Vou propor para você a seguinte solução...

O QUE APRENDEMOS HOJE?



GRATIDÃO!
VOCÊS FIZERAM
A DIFERENÇA



IKIGAI
BRASIL