

*Eduardo
Almeida*

PROGRAMA DE FORMAÇÃO DE
**VENDEDORES
CONSULTIVOS**



**IKIGAI
BRASIL**

EDUCAÇÃO
COMPORTAMENTAL
PARA **RESULTADOS
EXTRAORDINÁRIOS!**

www.IKIGAIBRASIL.com

SPIN Selling

S

Situação - Reunir informações sobre o cliente.

P

Problema - Ajudar o cliente a identificar o que o incomoda.

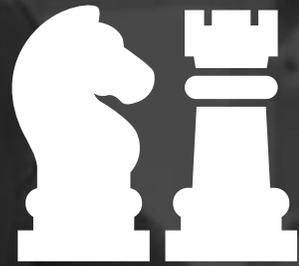
I

Implicação - Apresentar as consequências do problema e da sua resolução.

N

Necessidade - Direcionar a conclusão de que a solução é o que ele precisa.





***PENSAMENTO
ESTRATÉGICO***

O que é **ESTRATÉGIA** e por que ela é importante para um **NEGÓCIO**?

Qual a diferença entre um **VENDEDOR OPERACIONAL** e um **VENDEDOR ESTRATÉGICO**?



O PODER DA ESTRATÉGIA



ESTRATÉGOS

Aquele que **PLANEJA** o caminho para a vitória!

ESTRATÉGICO
POR QUE? VISÃO

TÁTICO
COMO? MÉTODO

OPERACIONA
O QUE? AÇÕES

O PROBLEMA



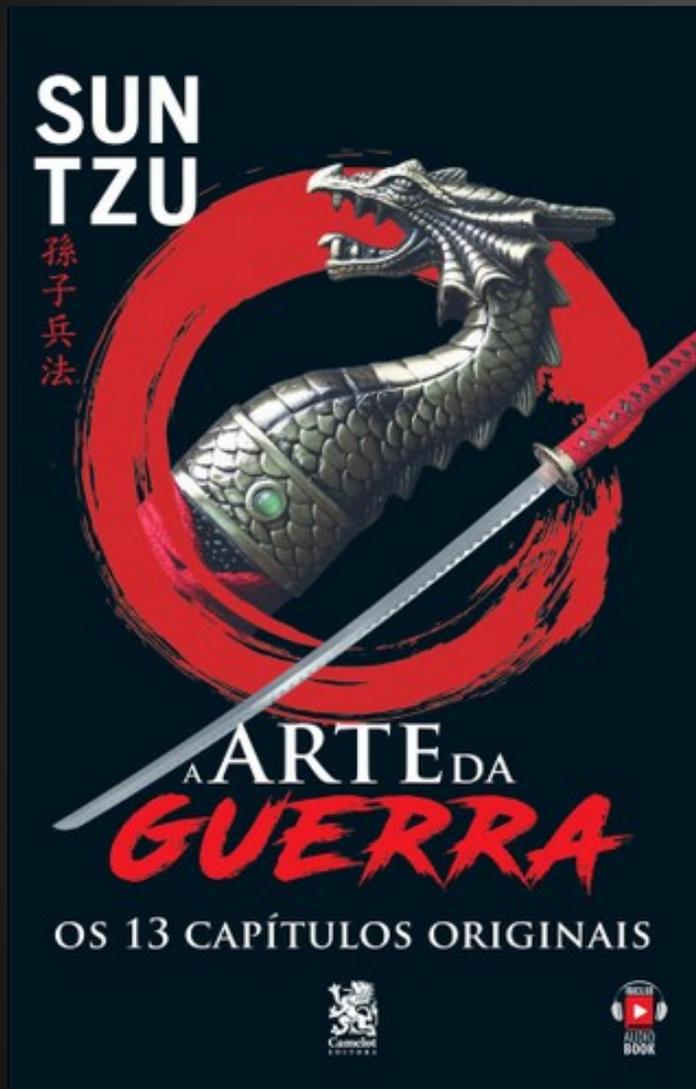
**90% DAS EMPRESAS
BRASILEIRAS SOFREM DE
MIOPIA DE MERCADO!**

NÃO TÊM CLARO:

- SEUS DIFERENCIAIS;
- COMO ATUAM SEUS
CONCORRENTES;
- SUA ESTRATÉGIA PARA
OCUPAR MERCADO;

FOCAM APENAS NO PRODUTO

O PODER DA ESTRATÉGIA



“A guerra é de vital importância para o Estado; é o domínio da vida ou da morte, é o caminho para a sobrevivência ou a perda do Império: é preciso manejá-la bem.”

“Se você conhece o inimigo e conhece a si mesmo, não precisa temer o resultado de cem batalhas. Se você se conhece mas não conhece o inimigo, para cada vitória ganha sofrerá também uma derrota. Se você não conhece nem o inimigo nem a si mesmo, perderá todas as batalhas...”





A ARTE DA GUERRA

ESTADO MAIOR
DIRETORIA

ESTRATÉGIAS VENCEDORAS,
DIFERENCIAÇÃO E ESTUDO



ARTILHARIA
COMUNICAÇÃO / SATURAÇÃO



CAVALARIA
VENDAS



INFANTARIA
ATENDIMENTO / PRODUÇÃO

ARMAS

AQUI SE PERDE A GUERRA

QUADROS

LOGÍSTICA
DISTRIBUIÇÃO

ADMINISTRAÇÃO
GESTÃO / PREÇO

COMUNICAÇÃO
DADOS / INFORMAÇÕES



3 TIPOS DE VENDEDORES

VENDEDOR ESTRATÉGICO

Analisa seu mercado e onde existem vendas em potencial. Gera informações precisas e dados de inteligência.



**DISCIPLINA
PLANEJAR**

VENDEDOR TÁTICO

Organiza sua semana e ações para fazer a melhor gestão do tempo e recursos. Estrutura documentação correta.



**DISCIPLINA
GERENCIAR
/ORGANIZAR**

VENDEDOR OPERACIONAL

Se disciplina a seguir sua agenda e funil de vendas. É focado em realizar as etapas de venda e acompanhamento



**DISCIPLINA
EXECUTAR /
MEDIR**



**O PROBLEMA É
QUANDO O
VENDEDOR É 100%
OPERACIONAL!**

CONFUNDE MOVIMENTO
COM RESULTADO!

EFICIENTE / EFICAZ /
EFETIVO!

NÃO DISCIPLINA O TEMPO

GESTÃO DO TEMPO EM VENDAS

	ESTRATÉGICO	TÁTICO	OPERACIONAL
DIRETOR	50%	25%	25%
GERENTE	25% PRESTAR CONTAS SE ALINHAR VENDER	50% ACOMPANHAR. COBRAR E VERIFICAR CORRIGIR	25% ALINHAMENTO
TÉCNICO	25%	25%	50%

**Encontre a
causa raiz**

URGENTE

atividades onde
o tempo está curto
ou acabou

**Faça
tempo**

IMPORTANTE

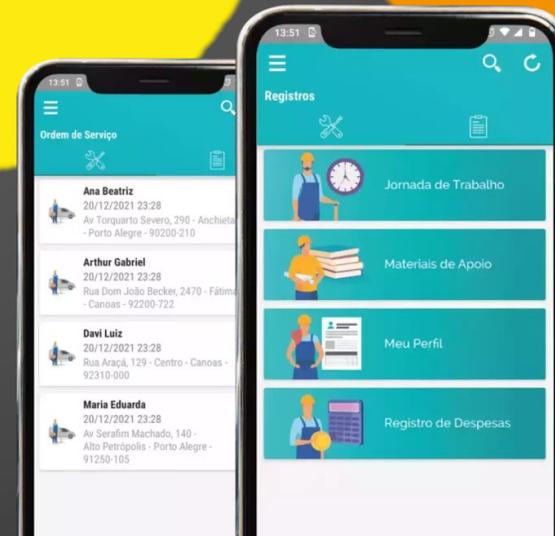
atividades que tem
importância na sua vida,
trazem resultado a curto,
médio ou longo prazo

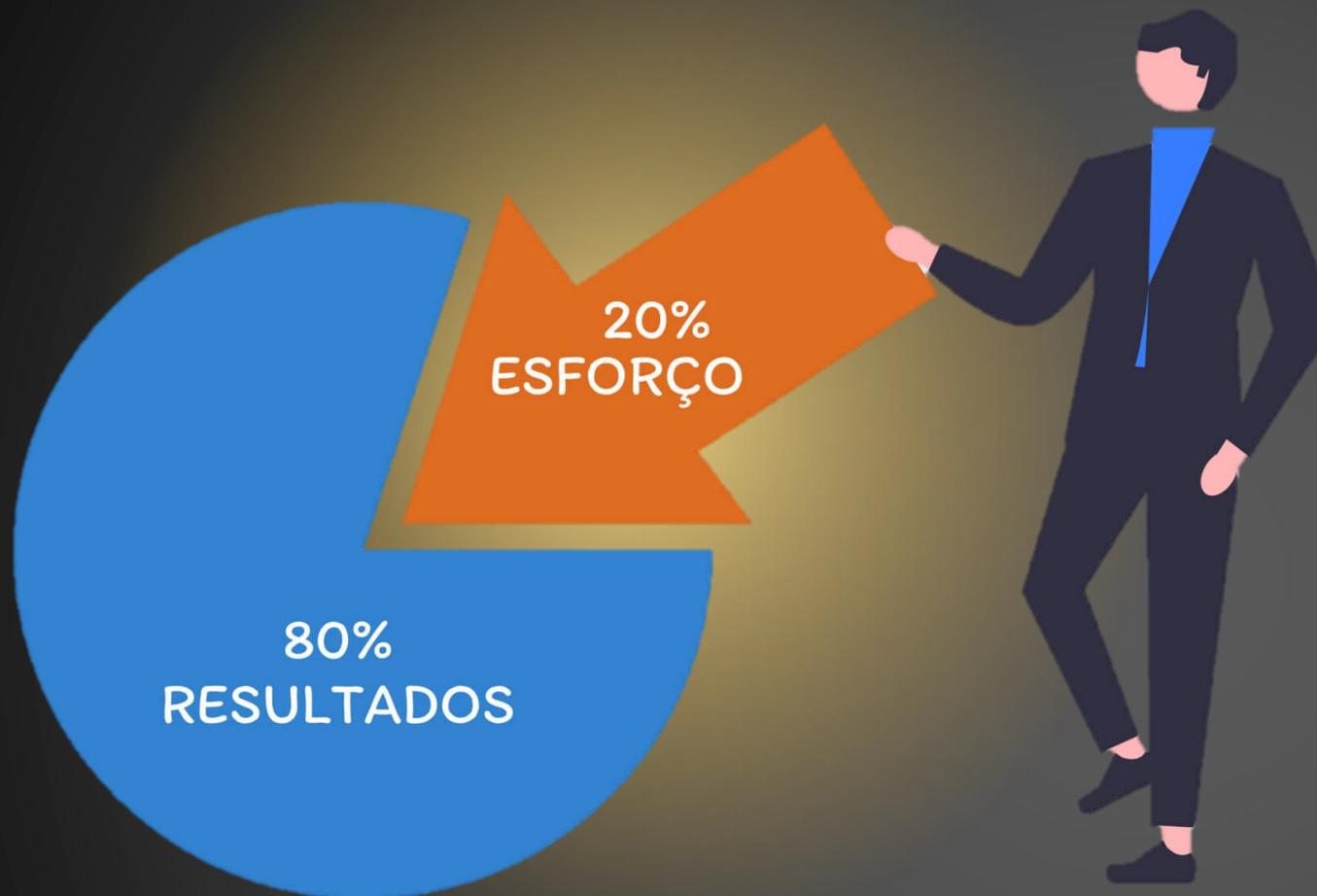
Elimine

CIRCUNSTANCIAL

tarefas desnecessárias,
feitas por comodidade
ou por serem socialmente
apropriadas

**PRODUZIR MAIS, EM MENOS
TEMPO, TENDO TEMPO PARA
O QUE É PRIORIDADE**





ONDE PERDEMOS OU GANHAMOS A GUERRA?

O Princípio de Pareto, ou regra 80/20, é uma tendência que prevê que 80% dos efeitos surgem a partir de apenas 20% das causas, podendo ser aplicado em várias outras relações de causa e efeito.

ANÁLISE DE FATORES CRÍTICOS

QUAIS SÃO OS FATORES QUE TÊM POTENCIAL DE VIRAR O JOGO?

**AÇÃO PARA VENCER
A GUERRA**

MAPA DE ATAQUE!

COMO VOCÊ LEVANTA E MAPEIA OS
PRINCIPAIS POTENCIAIS COMPRADORES
DA SUA REGIÃO?

COMO VOCÊ DESENHA A ESTRATÉGIA DE
ATAQUE NESTES POSSÍVEIS CLIENTES?

COMO ESTABELECE O PRIMEIRO
CONTATO?

COMO REGISTRA ESTE CONTATO?



Google

PRÉDIOS EM CONSTRUÇÃO EM SALVADOR

Qual é o preço mais caro de Salvador?

Como está Salvador nos dias de hoje?

Feedback

Imovelweb
<https://www.imovelweb.com.br> > ... > Bahia > Salvador

73 Imóveis Em construção à venda em Salvador - BA

Procurando um imóvel : Venda em **Salvador** - BA ? Temos 73 anúncios de casas, apartamentos, studios e lofts que podem te interessar.

apto.vc
<https://apto.vc> > salvador

Apartamentos na planta à venda em Salvador - BA

26 apartamentos na planta à venda em **Salvador**, para você. O Apto é o maior site de imóveis novos à venda em **Salvador**. Encontre apartamentos na planta! A partir de R\$ 520.990,00

ZAP Imóveis
<https://www.zapimoveis.com.br> > ... > BA

Apartamentos e casas em Salvador, BA - Em construção

Compre Imóveis em **Construção**. O que você precisa? Apartamentos, casas, flats. Zap Imóveis tem as melhores ofertas do país. Confira Agora!

imovelweb.com.br/imoveis-venda-salvador-ba-em-construcao.html

referências SLACK @ikigaieducacao eduardo.almeida@... Ikigai Brasil: agenda... Botconversa Justin Galés | Constr... @ikigaieducacao

Salvador Digite cidades ou baír... Q Comprar Imóvel Quartos Preço Mais filtros

R\$ 1.630.000

Rua da Sapucaia, 146
 Horto Florestal, Salvador
 107 m² tot. 3 vagas
 Apartamento 3 suítes, 107, 72m², inspirados no conceito wellness living. Sala, lavabo, c

B&A Super destaque

R\$ 1.300.000

Rua da Graça, 95, 95
 Graça, Salvador
 67 m² tot. 2 quartos 2 ban. 1 vaga
 Apartamento 2 suítes à venda no Due Graça. Com 67, 74m², living, varanda, lavabo, c

creaba.org.br

IR PARA CONTEÚDO IR PARA MENU IR PARA BUSCA IR PARA RODAPE

ACESSIBILIDADE ALTO CONTRASTE MAPA DO SITE

AMBIENTE DE SERVIÇOS / PROFISSIONAL E EMPRESA TRANSPARÊNCIA E PRESTAÇÃO DE CONTAS FALE CONOSCO OUVIDORIA

CREA-BA
 Conselho Regional de Engenharia e Agronomia da Bahia

Buscar em todo o site

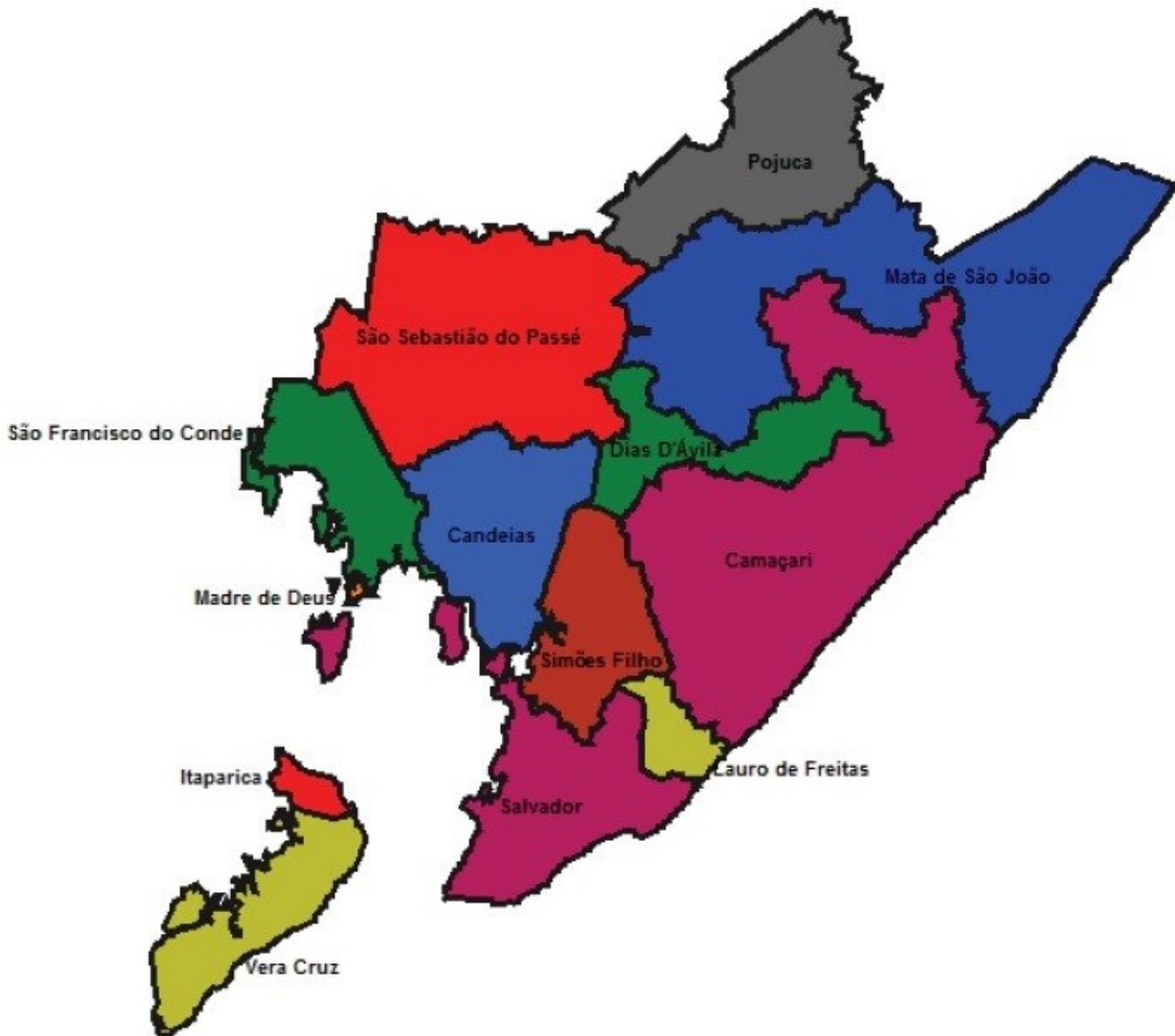
INSTITUCIONAL PROFISSIONAL EMPRESA SOCIEDADE ENTIDADES DE CLASSE INSTITUIÇÕES DE ENSINO FISCALIZAÇÃO COMUNICAÇÃO CERTIFICA

7 A 10 OUTUBRO 2024 soea.org.br

79ª SOEA SEMANA OFICIAL DA ENGENHARIA E DA AGRONOMIA CONFEA CREA-BA MUTUA

EDUCAÇÃO TECNOLOGIA INOVAÇÃO para um futuro sustentável.

Centro de Convenções Salvador/BA



PROSPECTS

MRV	PRÉDIO	LAURO DE FREITAS	12/09	12/11

ROTA

SEMANA 1	
SEMANA 2	
SEMANA 3	
SEMANA 4	



ONDE PERDEMOS A GUERRA?

**FORA O PREÇO, QUAL
É O PRINCIPAL FATOR
DE PERDA DE
PROPOSTAS?**

**FALTA DE
INFORMAÇÃO CLARA
E ESPECÍFICA NA
HORA DE PEDIR O
ORÇAMENTO**

QUE CONSEQUÊNCIAS ISSO GERA?

FALTA DE
COMPROMETIMENTO
COM O CLIENTE

ATRASO NA
PROPOSTA

FALTA DE
ENTREGA DE
VALOR



FALTA DE
PREOCUPAÇÃO COM O
TIME DE ORÇAMENTO

FALTA DE
PROFISSIONALISMO

RETRABALHO
PARA LOBOS

UNIFICAÇÃO DO MODELO DE BRIEFING

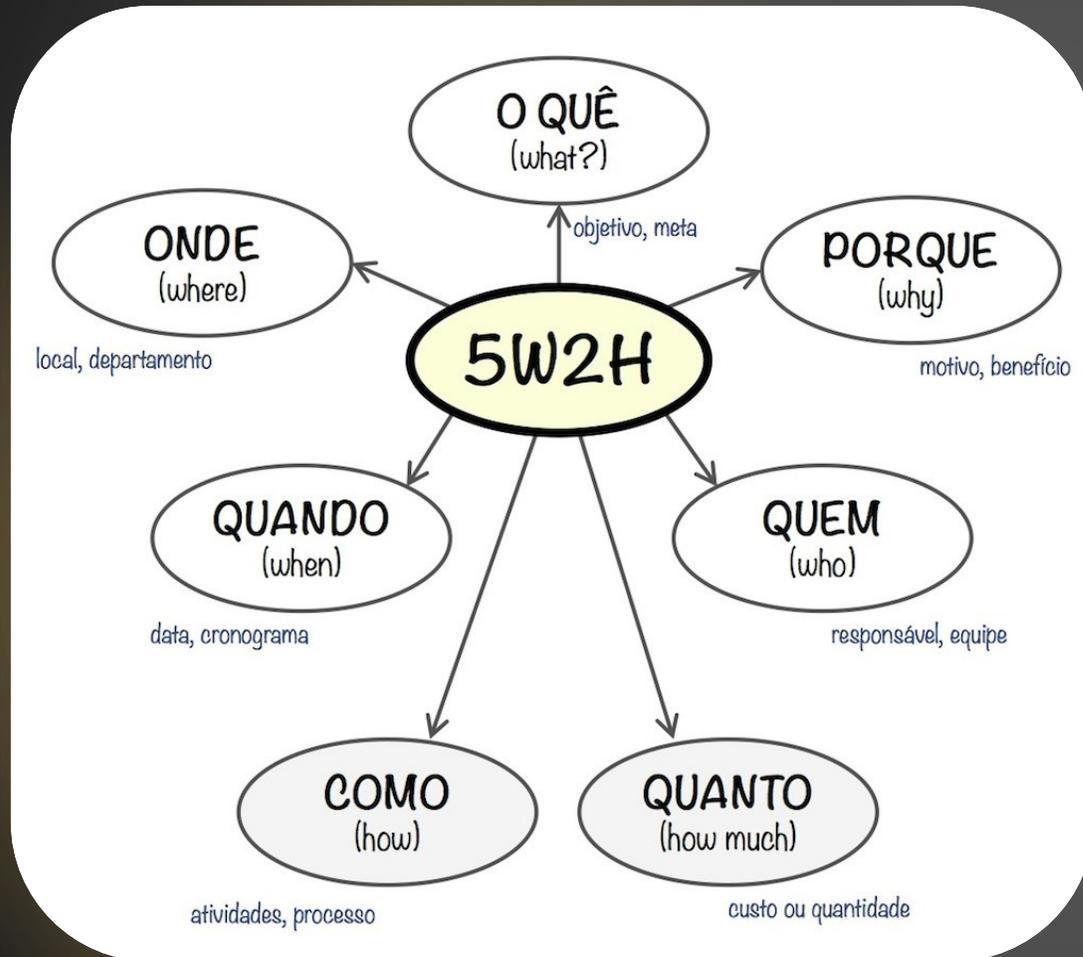


O QUE É UM BRIEFING?

É um documento que servirá como um guia para a execução de um projeto.

- 70% dos erros empresariais podem ser atribuídos a uma comunicação ineficaz.
- Ineficiências de comunicação representam aproximadamente 23% do tempo diário de um funcionário.
- 86% dos funcionários e líderes empresariais atribuem os fracassos no local de trabalho a uma comunicação ineficaz.

MODELO DE BRIEFING



MODELO 5W 2H

ENTENDER QUAIS SÃO AS PERGUNTAS CHAVE QUE FARÃO A DIFERENÇA NA HORA DE LEVANTAR OS DADOS PARA O ORÇAMENTO!



BRIEFING FAMOSSUL

CONSTRUA DE 8 ATÉ 10 PERGUNTAS QUE, NO SEU ENTENDIMENTO, O BRIEFING PARA A FAMOSSUL PRECISA TER PARA GARANTIR UM BOM ORÇAMENTO

**NOME DO
CLIENTE**

**FASE DA
OBRA**

**PERFIL DO
PÚBLICO ALVO**

**PRINCIPAL
DIFICULDADE**

**PRINCIPAL
DIFICULDADE**



CONTRATO:
SÓ VIRA PEDIDO DE
ORÇAMENTO SE ESTIVER NO
BRIEFING CORRETO!

META:
REDUZIR EM 25% O RETRABALHO
DA ÁREA DE ORÇAMENTO,
PODENDO AUMENTAR EM 20% A
EFETIVIDADE E VELOCIDADE DE
ENTREGA DE ORÇAMENTOS!



**QUE PORTA
ABRIMOS HOJE?**

**POR QUE VALEU
A PENA?**