

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Método clint de Aceleração de Vendas

MÓDULO 1

O PLANO

Aula 1

Introdução ao Curso

Conhecendo a Clint, uma plataforma que tem como foco principal ajudar empresas a passar pela transformação digital. Método, tecnologia de ponta e um ecossistema poderoso para geração de negócios



MÓDULO 1

O PLANO

Aula 2 *O método*

Explicação rápida sobre a Clint e desenvolvimento do método que será ensinado aqui nesse curso.

Aula 3 *Iniciando o programa*

Apresentação dos principais objetivos de cada um dos módulos do curso.



MÓDULO 1

O PLANO

Aula 4

Preparando corpo e mente

Para que você tenha o melhor desempenho ao longo desse curso essa aula apresenta dicas importantes sobre como performar melhor no dia a dia do seu negócio.



MÓDULO 1

O PLANO

Aula 5

Checklist Método Clint de Aceleração de Vendas

Para ajudar na execução do método, disponibilizamos um checklist prático com o passo a passo que você precisa executar durante o curso para ter sucesso.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 1

Introdução ao módulo

Quando falamos de vendas, o primeiro ponto que precisamos evoluir é o entendimento do mercado que vamos prospectar. Então, neste módulo vamos apresentar em detalhes como você pode ampliar seu conhecimento no mercado e aproveitar as oportunidades que ali estão.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 2

Como definir o perfil ideal de cliente (ICP)

Aqui vamos apresentar um passo a passo para definição do ICP através da metodologia de análise por histórico e por teste de hipóteses, além de apresentar exemplos práticos de ICP.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 3

Como definir a persona

Vamos apresentar um passo a passo de como definir Personas e a apresentação de exemplos práticos de alguns tipos de Personas para melhor compreender como construir as suas.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 4

Como identificar oportunidades e ameaças no mercado

Explicação das perspectivas a serem analisadas:

Ambiente Externo Indireto: cenário político-legal, econômico, sócio-cultural e tecnológico.

Ambiente Externo Direto (cinco forças de Porter): poder de barganha dos fornecedores, poder de barganha dos clientes, entrada de novos concorrentes e produtos ou serviços substitutos.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 5

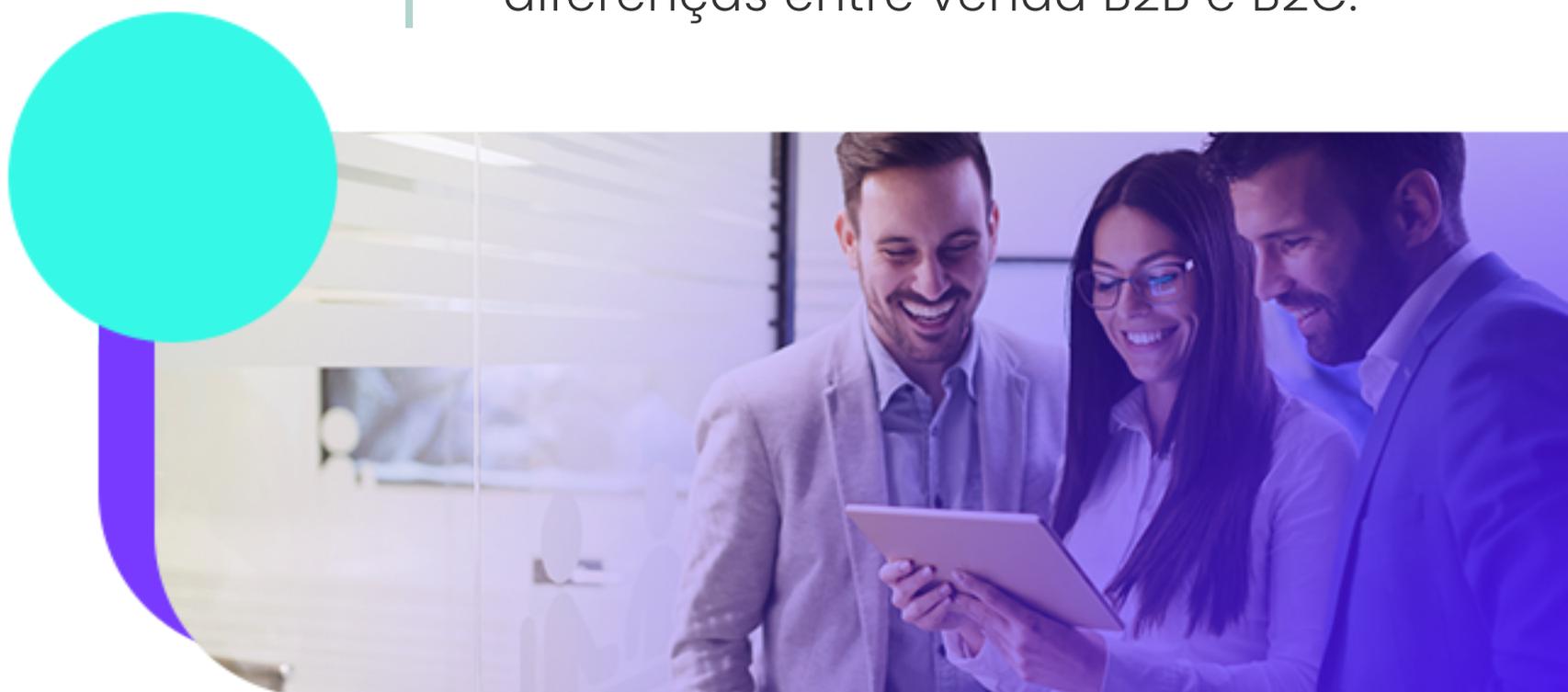
Como aplicar a técnica de benchmarking e cliente oculto

Passo a passo para aprender a aplicar benchmarking, sugestão de critérios de avaliação e a apresentação de exemplos práticos de resultados gerados através de cliente oculto.

Aula 6

Diferenças entre vendas B2B e B2C

Entenda quais as principais diferenças entre venda B2B e B2C.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 7

Identificar o tipo de necessidade do nosso cliente

Explicação dos tipos de necessidade:
Ativa, Latente e Inativa.
Simulações de situações práticas para
identificação do tipo de necessidade.



MÓDULO 2

O PÚBLICO

Aula 8

Principais estratégias de geração de demanda

Apresentação do quadrante de prospecção e exemplos práticos de ações realizadas para geração de demanda.



MÓDULO 3

A OFERTA

Aula 1

Introdução ao módulo

Aqui vamos rever conceitos e práticas importantes para transformar seu produto ou serviço em uma oferta sexy para seu público alvo. Muitos vendedores acreditam que não vende mais por causa de seu produto ou serviço, mas a questão é: Não é o que você vende, e sim como você vende isso para o mercado.



MÓDULO 3

A OFERTA

Aula 2

Proposta de valor e diferenciação

Apresentação de como definir uma proposta de valor.

Exemplo de proposta de valor de referência de mercado.

Apresentação dos formatos da proposta de valor (Canvas + Mapa da Empatia) e discursos (Pitch 2 min, 15 e 30 min).



MÓDULO 3

A OFERTA

Aula 3

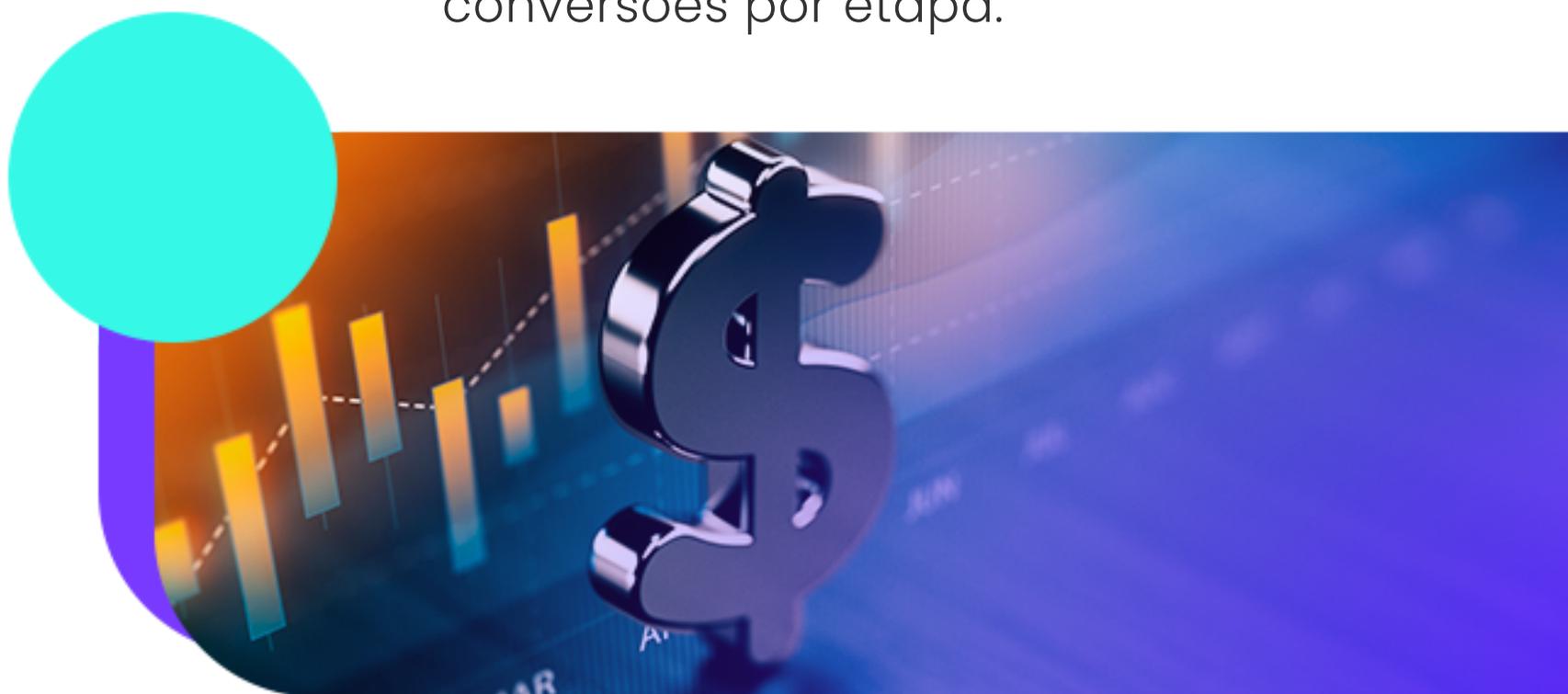
Como analisar o ambiente interno

Apresentação da análise interna:
Recursos financeiros, humanos,
tecnológicos e físicos.

Aula 4

Definição de metas e objetivos comerciais

Apresentação de metodologia de
definição de metas comerciais.
Compartilhamento de taxas de
conversões por etapa.



MÓDULO 3

A OFERTA

Aula 5

Construção do discurso ideal | Roteiro

Dicas práticas de como construir um discurso comercial através do uso de gatilhos mentais.

Aula 6

Perguntas de qualificação

Explicação sobre perguntas de investigação e necessidade e dicas práticas para selecionar perguntas de qualificação.



MÓDULO 3

A OFERTA

Aula 7

Fluxos e cadência de contato

Apresentação de exemplos de cadências de prospecção e dicas práticas de como elaborar uma cadência de prospecção.

Aula 8

Propostas comerciais

Apresentação de exemplos de propostas comerciais e sugestão de escopo de propostas comerciais.



MÓDULO 3

A OFERTA

Aula 9

Objeções comerciais

Apresentação das objeções mais comuns e suas quebras.



MÓDULO 4

A EQUIPE

Aula 1

Introdução ao módulo

Neste módulo vamos apresentar em detalhes como vocês podem realizar um alinhamento estratégico entre as áreas de marketing, vendas e entrega. Também vamos apresentar o perfil mais desejado dos colaboradores em vendas, bem como os indicadores e rotinas que deveremos seguir.



MÓDULO 4

A EQUIPE

Aula 2

Como definir o alinhamento entre marketing, vendas e entrega

Apresentação e explicação de como funciona o alinhamento SLA.

Passo a passo de como definir os acordos entre as áreas.



MÓDULO 4

A EQUIPE

Aula 3

Perfis desejados para profissionais de inside sales

Explicação rápida da metodologia C.H.A. Apresentação das competências, habilidades e atitudes necessárias para o pré-vendedor, vendedor e gestor comercial.



MÓDULO 4

A EQUIPE

Aula 4

Quais indicadores devem ser acompanhados

Apresentação dos indicadores primários e secundários do time comercial.

Aula 5

Rotina de pré-vendas e vendas

Apresentação da rotina do time comercial.

Explicação detalhada de hora em hora da rotina do pré-vendas e vendas.



MÓDULO 4

A EQUIPE

Aula 6

Como montar um playbook

Explicação sobre o que é e por que construir um playbook de vendas e apresentação do playbook modelo.

Aula 7 [BÔNUS]

Aplicação do processo seletivo de pré-vendas e vendas

Apresentação da descrição da vaga e dicas de onde contratar os profissionais. Passo a passo das 4ª etapas do processo seletivo.



MÓDULO 4

A EQUIPE

Aula 8 [BÔNUS]

Treinamento inicial para o profissional de vendas

Apresentação da metodologia de treinamento.



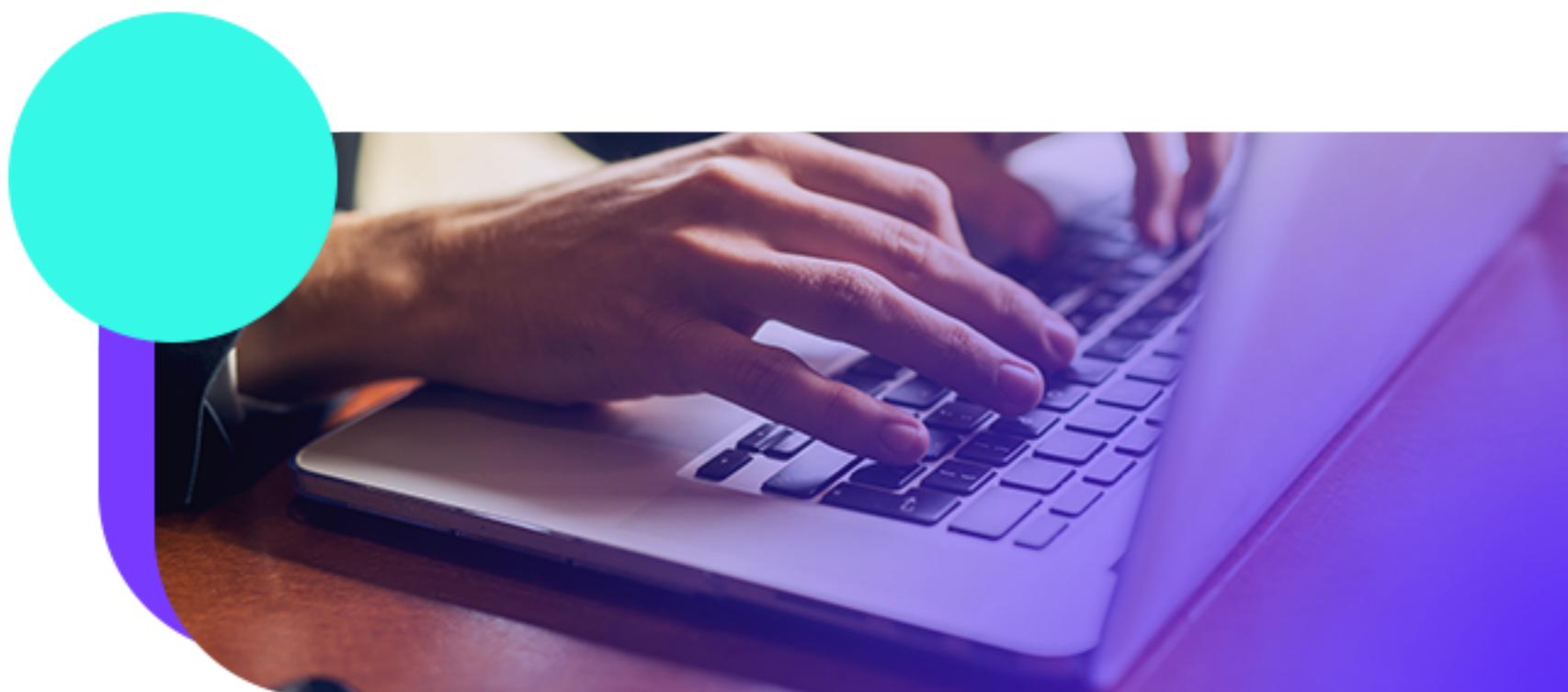
MÓDULO 5

A FERRAMENTA

Aula 1

Introdução ao Módulo

Nesse módulo vamos mostrar para você um overview geral da plataforma e te ensinar como configurar pontos importantes para melhor funcionamento dela. Também vamos mostrar de forma prática como cada profissional da sua empresa vai utilizar o sistema e a metodologia para alcançar os melhores resultados para o seu negócio.



MÓDULO 5

A FERRAMENTA

Aula 2

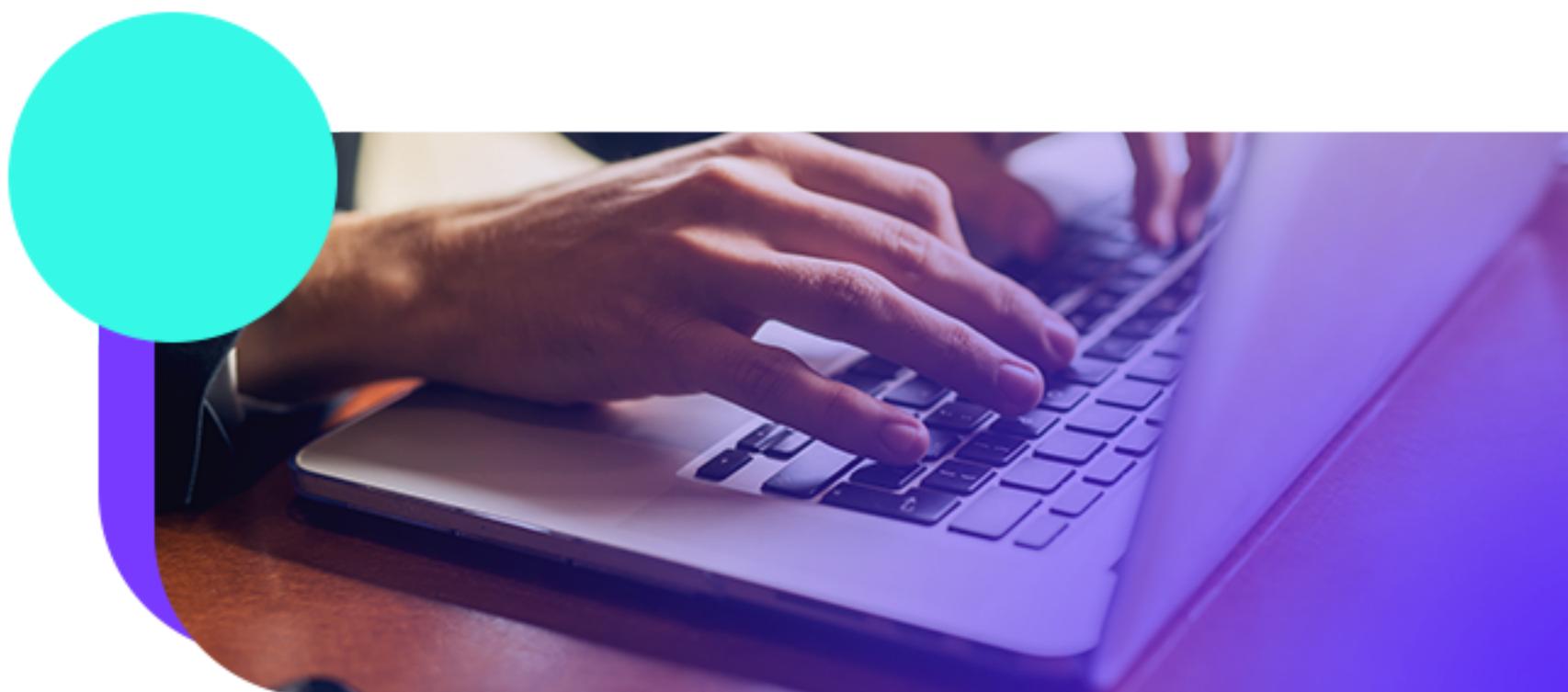
Configuração inicial do sistema

Dando os primeiros passos na plataforma da Clint para otimização das vendas e experiência do cliente.

Aula 3

Treinamento operacional para pré-vendedor

Apresentação de como o pré-vendedor utiliza o sistema.



MÓDULO 5

A FERRAMENTA

Aula 4

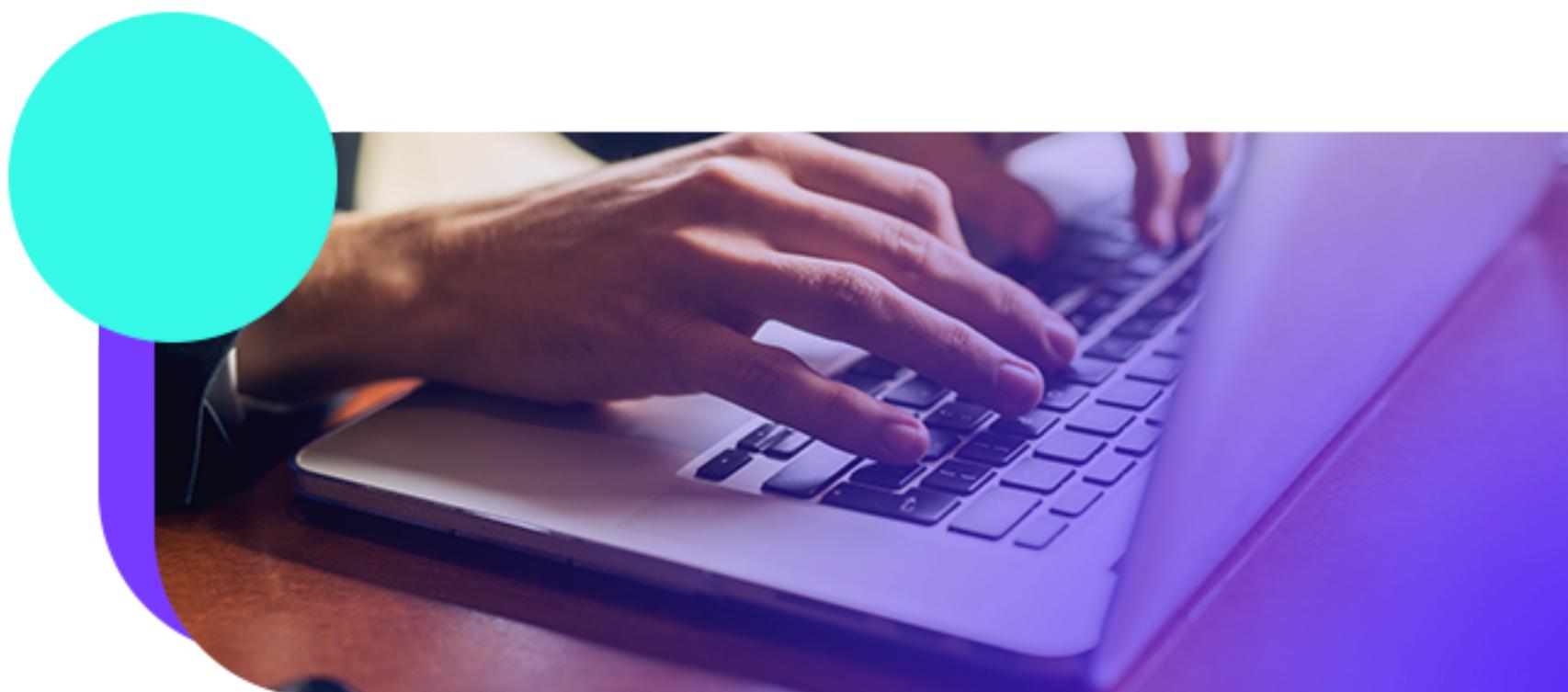
Treinamento operacional para o vendedor

Apresentação de como o vendedor utiliza o sistema.

Aula 5

Treinamento operacional para o time de sucesso ao cliente

Apresentação de como o atendimento pós venda ou CS utiliza o sistema.



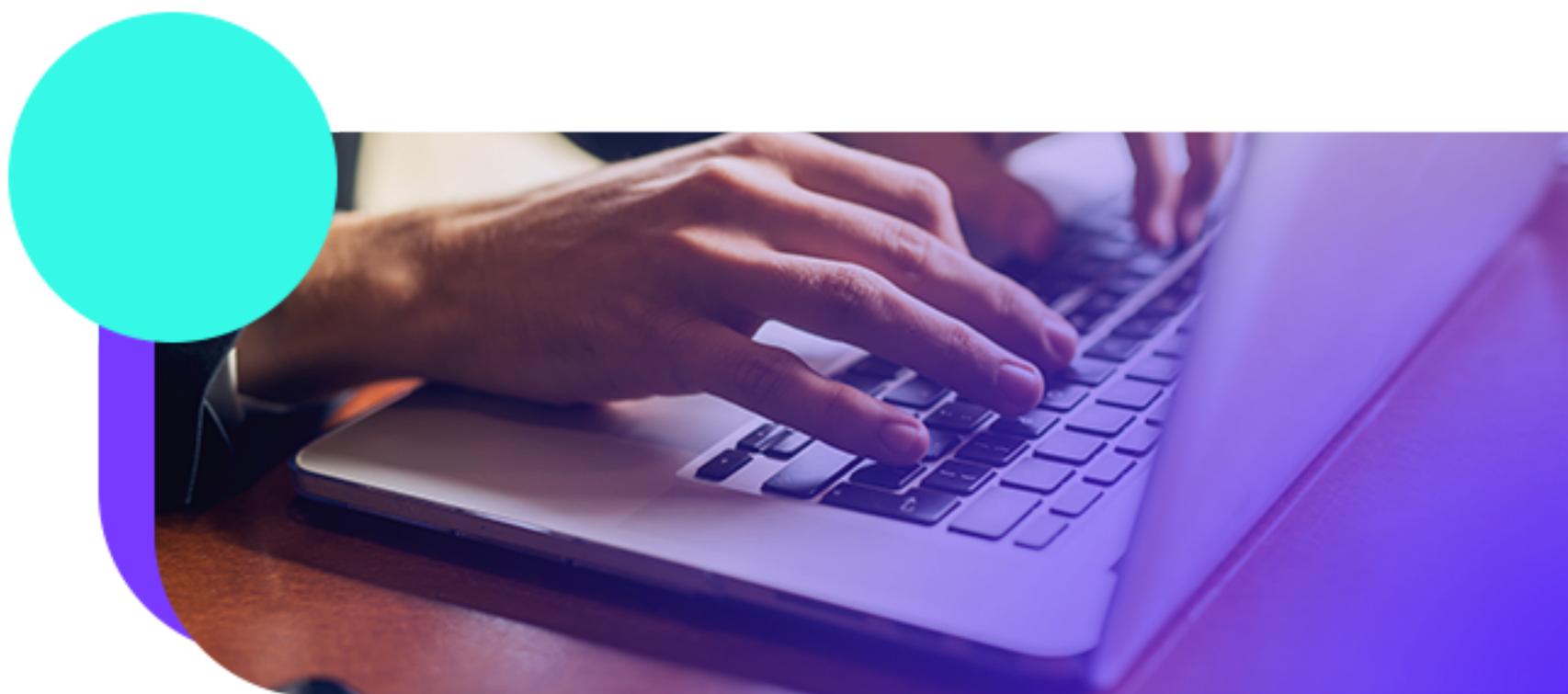
MÓDULO 5

A FERRAMENTA

Aula 6

Treinamento operacional para gestores

Apresentação de como o gestor utiliza o sistema.



MÓDULO 6

EXECUÇÃO DO MÉTODO

Aula 1

Introdução ao Módulo

Apresentação das dinâmicas de simulações de venda com foco na execução prática do método.

Aula 2

Simulação A - Prestadores de serviços digitais

Simulação de venda para prestadores de serviços digitais em geral, como consultores, coachs, agências de marketing, contadores, advogados, organizadores de eventos, freelancers, etc.



MÓDULO 6

EXECUÇÃO DO MÉTODO

Aula 3

Simulação B – Indústrias e distribuidores

Simulação de venda para indústrias e distribuidores de produtos em geral.

Aula 4

Simulação C – Escolas e instituições de ensino

Simulação de venda para instituições de ensino e esporte em geral, como escolas, universidades, academias esportivas, etc.



MÓDULO 6

EXECUÇÃO DO MÉTODO

Aula 5

Simulação D - Profissionais da saúde

Simulação de venda para profissionais da saúde em geral, como nutricionistas, fisioterapeutas, médicos, psicólogos, massoterapeutas, clínicas de estética e beleza, etc.



MÓDULO 7

COMO MANTER A PERFORMANCE

Aula 1

Como manter a performance

Dicas que te ajudarão a manter um bom ritmo de trabalho após o curso.

Aula 2

Agradecimentos

Obrigado por ter confiado o seu tempo na Clint e também na nossa equipe.



