



VALOR AGREGADO
consultores associados

Competência em Vendas & Negociação

José Carlos Martins F. de Mello

Valor Agregado Consultores Associados

2017



Competência em Vendas & Negociação

Apresentação

Competência em Vendas & Negociação é um programa de treinamento inovador em vendas consultivas. A venda consultiva pode ser entendida como um processo composto de 10 etapas que se inicia com a prospecção e termina com a etapa de acompanhamento da conta, como mostra a figura 1.

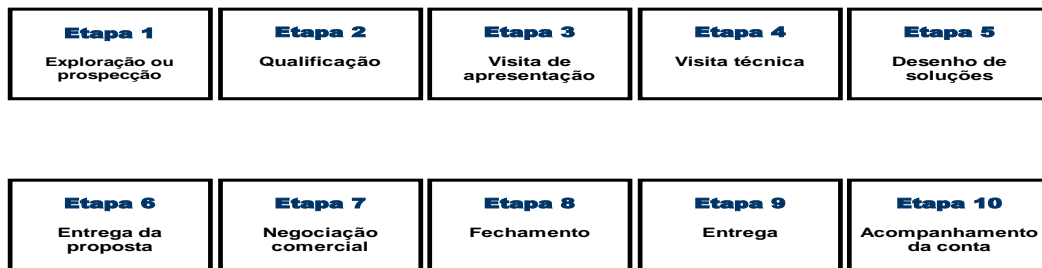


Figura 1: etapas da venda consultiva

No programa **Competência em Vendas & Negociação** todas as etapas são trabalhadas com a equipe do cliente em 4 encontros mensais com 8 horas de duração. Mas o treinamento em sala não é tudo: entre os encontros o participante pratica e desenvolve os conceitos trabalhados em sala com assistência do instrutor.

Resultados

Competência em Vendas & Negociação proporciona ao participante a construção do conhecimento totalmente estruturado de todo o processo de vendas da empresa. O desenho e o entendimento do fluxo comercial levam à construção dos *Pipelines* de Vendas individual e o consolidado. O *Pipeline* individual é uma ferramenta fundamental para controlar vendas e avaliar desempenhos individuais, mostrando os pontos onde cada gerente de negócios deve se aprimorar. O *Pipeline* Consolidado é uma ferramenta de controle gerencial que mostra onde atuar para atingir metas de vendas em curto e médio prazos. É também ferramenta para previsão de vendas.

O método SPIN estrutura perguntas apropriadas a cada etapa da visita de vendas aumentando a eficiência do processo. SPIN é uma metodologia comprovada desenvolvida a partir de pesquisas em 35 mil visitas de vendas.

O levantamento das atividades *payside* e *nonpayside* mostra como o gerente de negócios está estruturando seu tempo em atividades que são diretamente ligadas ao processo de vendas e atividades necessárias, mas que não fazem parte do processo.

Finalmente o conhecimento dos estilos pessoais mostra ao gerente de negócios como adequar seu processo de argumentação ao estilo de cada comprador.



Todo o processo é documentado ao longo do programa gerando documentos como Manual de Objeções, Benefícios e Custos, Fluxo Comercial, *Pipeline* de Vendas, atividades *payside x nonpayside* e Perguntas SPIN que podem ser transformados em Procedimentos Operacionais Padrão e usados rotineiramente por toda a equipe.

Programa

Competência em Vendas & Negociação é mais que um programa restrito às atividades em sala de aula. Os participantes trabalham ativamente entre os encontros aperfeiçoando os trabalhos iniciados em sala contando com monitoria à distância do instrutor. Existe uma troca contínua e intensa de informações entre os participantes e o instrutor durante todos os 3 meses de duração do programa. Os temas trabalhados em sala são postos em prática e aperfeiçoados (entre os encontros) através de trabalhos práticos e leitura de textos especialmente preparados pela Valor Agregado Consultores Associados.

Sendo assim, **Competência em Vendas & Negociação** é muito mais que um programa de treinamento em vendas convencional. Reúne treinamento e monitoria em um só programa, como mostrado na tabela 1.

Tabela 1: temas abordados em todos os encontros e trabalhos entre encontros

Módulo	Carga horária (h)	Temas	Atividades práticas
Anterior ao programa	Variável	Leitura prévia: "A Visão do Cliente"	Respostas à questões relativas ao texto.
Encontro 1	8	Venda e negociação B2B. Etapas da venda consultiva.	Elaboração do fluxo comercial pelos participantes
		Ciclo de vendas. Vendas de ciclo longo.	
		Prospecção é vital. Redes do gerente de negócios. <i>Cold calls</i> . <i>Marketing</i> digital para gerar <i>leads</i> .	
		Objeções à venda. Como superar.	Levantamento das objeções pelos participantes
		Equação da venda. Valor = Benefício - Custo.	
		Benefícios	Levantamento dos benefícios pelos participantes
		Custos	Levantamento dos custos pelos participantes
Intermediário 1	Variável	Participantes: leitura texto "Como o <i>Pipeline</i> pode Turbinar seu Negócio"	
		Participantes: leitura texto "Redes em Vendas". Construa sua Rede.	
		Participantes: construção do Manual de Objeções, Benefícios e Custos. Plano de ação: trabalhar custos.	
		Participantes: aperfeiçoamento do fluxo comercial.	
		Instrutor: análise do fluxo comercial, objeções, benefícios e custos enviados pelos participantes.	



Tabela 1 (continuação): temas abordados em todos os encontros

Módulo	Carga horária (h)	Temas	Atividades práticas
Encontro 2	8	<i>Pipeline</i> de vendas	Definição da etapas do <i>Pipeline</i> .
		A visita inicial.	
		Avaliação da visita: sucesso, fracasso avanço e continuação. A importância de sair do "talvez".	Levantamento dos avanços e continuações
		Etapas da visita: abertura e alinhamento, investigação, demonstração da capacidade e obtenção do compromisso.	
		Etapa de investigação: necessidades do comprador, característica, vantagem e benefício (C-V-T)	Teste C-V-T
		Etapa de investigação: conceito de perguntas SPIN	A Comanda Digital 1
		Etapa de investigação: perguntas S e P.	Elaboração das perguntas S e P
Intermediário 2	Variável	Participantes: montagem do <i>Pipeline</i> individual	
		Participantes: leitura texto "Atividades <i>Payside x Nonpayside</i> "	
		Participantes: leitura texto "Não, a Principal Palavra em Vendas"	
		Participantes: aperfeiçoamento das perguntas S e P.	
		Instrutor: análise das perguntas S e P	
		Instrutor: análise dos <i>Pipelines</i> individuais	
Encontro 3	8	Atividades <i>payside x nonpayside</i>	Elaboração das planilha <i>Payside x Nonpayside</i>
		Etapas da visita: abertura e alinhamento, investigação, demonstração da capacidade e obtenção do compromisso.	A Comanda Digital 2
		Superar ou evitar objeções?	
		Etapa de investigação: perguntas I e N	Elaboração das perguntas I e N
		Estilos pessoais de compradores e vendedores: modelo dos 4 temperamentos	Descoberta do próprio estilo
Intermediário 3	Variável	Participantes: leitura: "Vamos falar de preços"	
		Participantes: filme 12 Homens e uma Sentença	
		Participantes: levantamento das atividades <i>payside e nonpayside</i>	
		Participantes: aperfeiçoamento das perguntas I e N.	
		Instrutor: análise das perguntas I e N	
Encontro 4	8	Preparação da proposta: ancoragem e concessões	
		Negociação da proposta: competição e cooperação	Negociação simulada
		SPIN: demonstração da capacidade.	
		Encerramento. Compromisso com crescimento	Plano de ação individual



VALOR AGREGADO
consultores associados

José Carlos Martins F. de Mello

- Consultor em Vendas & Negociação da Valor Agregado Consultores Associados.
- Professor convidado de negociação da Fundação Dom Cabral desde 1993
- Professor convidado da HSM Educação (São Paulo) desde 2011
- Credenciado pela Negtar GmbH (Alemanha) como treinador dos Programas Negociação em Compras (SCA-NEG 01) e Negociando em Situações Difíceis (SCA-NEG02) para América Latina da Robert Bosch do Brasil
- Professor convidado de negociação dos programas de MBA do Rehagro
- Engenheiro Metalurgista (EEUFMG, 1974)
- Mestre em Engenharia Metalúrgica e de Minas (UFMG, 2007)
- Livro publicado: Negociação baseada em estratégia, 3ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2012. Reimpressão em 2014. Mais de 14.000 exemplares vendidos



Entre em contato

mellojc@valoragregadoconsultoria.com

[31] 98504-1024

