



7 em 10 3 Mestre em Vendas

Torne-se um Especialista em Alta Performance Comercial

A jornada completa para dominar as vendas em 10 módulos práticos e transformadores.

MENTOR - RENAN LOPES

Sua Jornada de Transformação em Vendas



Performance Elevada

Resultados consistentes



Habilidades e Técnicas

Total domínio das habilidades de um especialista



Ferramentas

Digital e operacional



Gestão e Métricas

Cuidar da carteira e saber quais números devem ser olhados e medidos

5

Processos e Metodologia

Como construir um processo eficiente e altamente produtivo para escalar suas vendas e ter controle.

6

Estratégia

Saber mapear e criar caminhos eficazes para alcançar seus objetivos e metas



Módulos do Treinamento de Vendas

1

Desenvolvimento do Indivíduo

Antes de dominar técnicas, é preciso dominar a si mesmo. Neste módulo, o foco é no fortalecimento emocional e nas competências comportamentais que sustentam uma performance de alto nível. O participante irá trabalhar autoconfiança, disciplina, foco, inteligência emocional e atitude 4 pilares que diferenciam vendedores comuns de verdadeiros mestres em vendas.

2

MÓDULO 2 3 PROSPECÇÃO, APRESENTAÇÃO E PRÉ-VENDAS

Entrar em uma negociação com meio jogo vencido é possível 4 e começa aqui. Neste módulo, o vendedor aprende a gerar oportunidades qualificadas, se apresentar com autoridade e conduzir uma pré-venda estratégica que abre portas com clareza e confiança. É a preparação que transforma contatos em negociações reais, com muito mais chances de conversão.

3

MÓDULO 3 3 VENDAS ONLINE E TRÁFEGO PAGO

No cenário atual, quem domina o digital, domina o jogo. Neste módulo, os participantes vão aprender a usar as ferramentas online 4 como WhatsApp, redes sociais, CRM e automações 4 de forma estratégica para potencializar o relacionamento com o cliente. Além disso, vamos mostrar como o tráfego pago pode ser um aliado poderoso para gerar demanda qualificada, atrair leads certos e acelerar o funil de vendas.

4

MÓDULO 4 3 ANÁLISE DE PERFIS: PADRÃO DE PESSOAS E EMPRESAS

Vender bem é entender com quem se está falando. Neste módulo, o foco é em leitura de perfis e comportamento humano, utilizando ferramentas como a metodologia DISC para identificar padrões e ajustar a comunicação de forma mais assertiva. Também abordamos a análise de mercado e segmentação de empresas, para que cada abordagem seja mais estratégica, personalizada e com muito mais chances de sucesso.

5

MÓDULO 5 3 NEGOCIAÇÃO AVANÇADA E PNL APLICADA

Negociadores de alta performance não deixam nada ao acaso 4 eles conduzem cada etapa com estratégia, técnica e leitura precisa do cliente. Neste módulo, você vai aprender como estruturar uma negociação poderosa, dominar gatilhos mentais e aplicar princípios da Programação Neurolinguística (PNL) para influenciar com ética, gerar confiança e conduzir acordos vantajosos para ambos os lados.

6

MÓDULO 6 3 A ARTE DE FAZER PERGUNTAS

Saber perguntar é umas das armas mais poderosas em vendas. Neste módulo, o vendedor aprende a conduzir conversas de forma estratégica, investigando com profundidade e mapeando os verdadeiros pontos de interesse do cliente. Mais do que falar, é sobre escutar com propósito e guiar o diálogo por meio de perguntas inteligentes, que revelam necessidades, prioridades e caminhos para uma negociação bem-sucedida.

7

MÓDULO 7 3 CONTORNO DE OBJEÇÕES E FECHAMENTO

Objecções fazem parte do jogo 4 e vendedores de alta performance sabem exatamente como lidar com elas. Neste módulo, você vai aprender técnicas práticas para entender a origem das objeções, responder com segurança e transformar resistências em oportunidades. Além disso, mostramos como conduzir o fechamento de forma natural, estratégica e eficiente, levando o cliente à decisão com confiança e clareza.

8

MÓDULO 8 3 AGREGANDO VALOR: POSITIVAÇÃO E AMPLIAÇÃO DE MIX

Vender mais para o mesmo cliente é uma arte 4 e também uma estratégia inteligente. Neste módulo, você vai aprender como agregar valor real às suas ofertas, identificar oportunidades de ampliação de mix e trabalhar a positivação de forma consistente. O objetivo é levar cada cliente ao seu potencial máximo de compra, com soluções que geram resultado e fortalecem o relacionamento comercial.

9

MÓDULO 9 3 GESTÃO DE CARTEIRA E FIDELIZAÇÃO

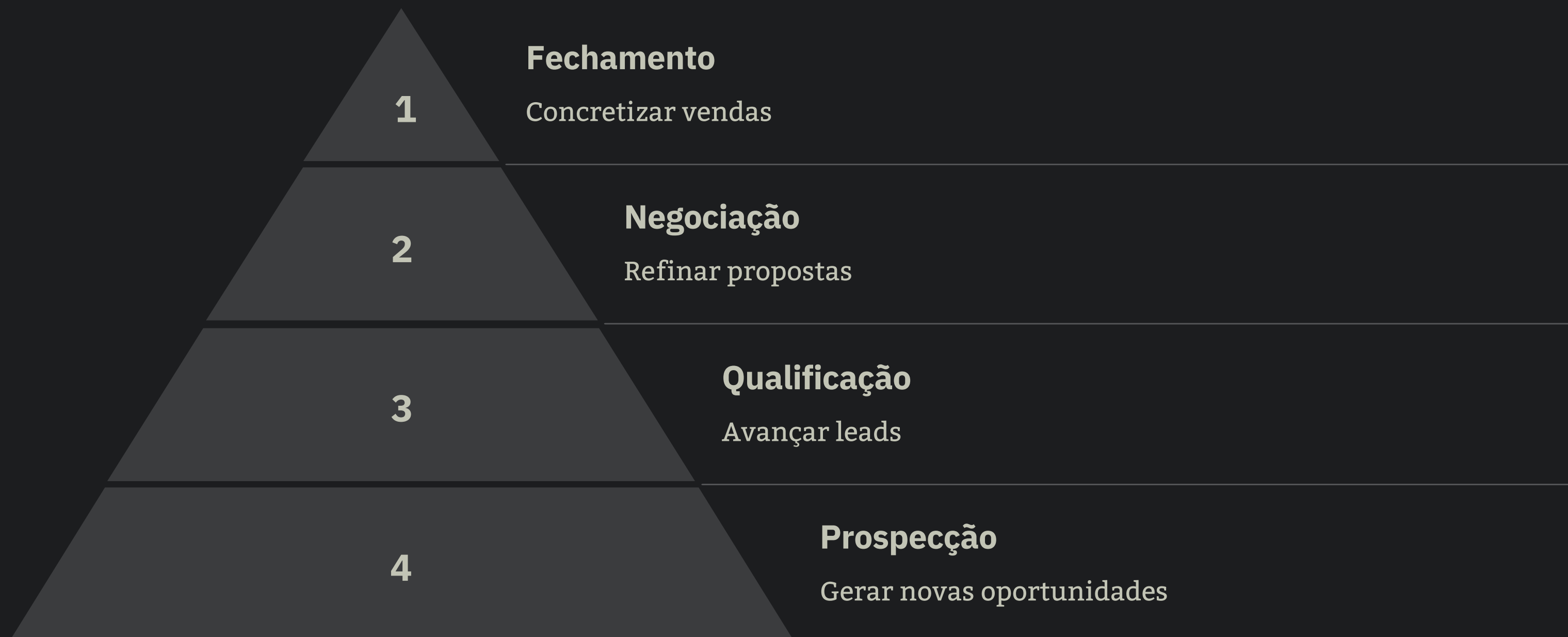
Vender uma vez é bom. Manter e crescer sua base de clientes é o que garante resultados sustentáveis. Neste módulo, você vai aprender a organizar, nutrir e expandir sua carteira com inteligência, transformando clientes em parceiros de longo prazo. Vamos abordar estratégias práticas de relacionamento, acompanhamento e fidelização que consolidam sua autoridade e mantêm o ciclo de vendas sempre ativo.

10

MÓDULO 10 3 GESTÃO E ANÁLISE DE DADOS

Vendas inteligentes são movidas por dados. Neste módulo, você vai aprender como coletar, interpretar e transformar informações do processo comercial em decisões estratégicas. A partir da análise de indicadores, será possível identificar pontos de melhoria, ajustar ações futuras e reiniciar o ciclo de vendas com ainda mais precisão, eficiência e resultado.

Funil de Vendas: Visão e Previsibilidade



Ao final do treinamento, você terá amplo domínio de todo o funil de vendas 4 desde a captação de oportunidades até o fechamento e a retenção do cliente. Vai entender como atuar com estratégia em cada etapa, conduzindo o processo de forma fluida, previsível e orientada a resultados. Do primeiro contato ao pós-venda, você estará preparado para entregar valor, gerar confiança e construir relações comerciais duradouras.

Métricas Essenciais para o Sucesso

30%

Taxa de Conversão

Melhoria média pós-treinamento

30%

Aumento de Ticket Médio

Vendas de maior valor

50%

Otimização do

Ciclo

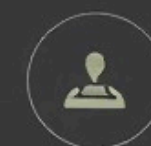
Fechamentos mais

rápidos e assertivos

100%

Domínio Total

Sobre suas vendas



Sales Performance Metrics

Cont. for Quarter
1.0% + 12.25

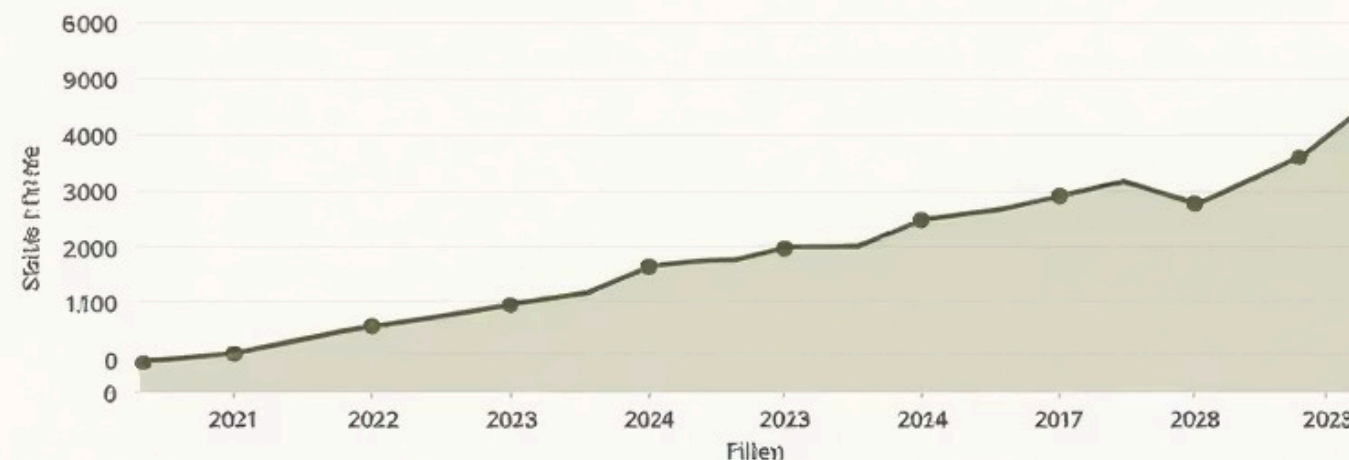
Calls
2.7%

Conversion
70.22

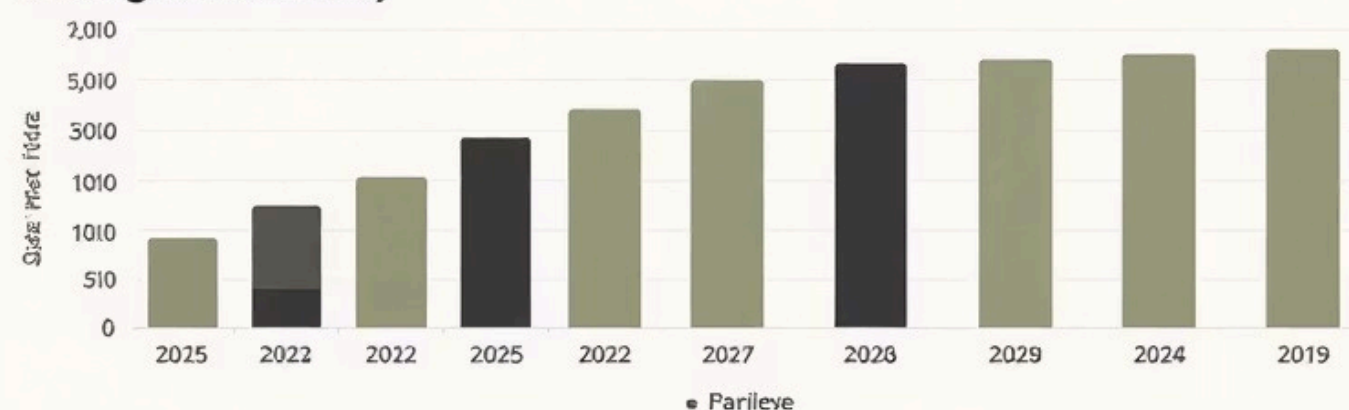
Coms
2.545

Feccdy
23.547

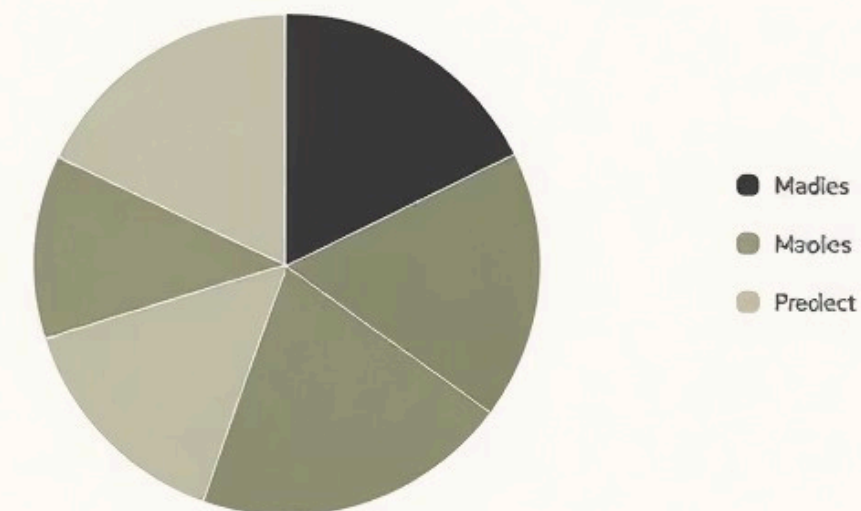
Conversion Rate – Last Quarter



Average Deal Size by



Sales Cycle Length



O Ciclo da Alta Performance

Aprender
Novas estratégias



Aplicar
No dia a dia



Aprimorar
Melhoria contínua



Analisar
Resultados e métricas





Próximos Passos: Sua Jornada 7 em 10

1 Inscreva-se

Vagas limitadas

2 Acesse o Conteúdo

Participe ativamente do treinamento

3 Aplique as Técnicas

No seu dia a dia

4 Transforme Resultados

Torne-se um mestre