

Negociação e vendas

01 PREVISÃO DE DEMANDA E S&OP

- Compreendendo os fundamentos de S&OP
- Caracterizando o processo de Planejamento de Vendas e Operação
- Estruturando o planejamento de vendas e operações
- Implementando o processo de S&OP
- Construindo métricas de S&OP e entendendo a maturidade do processo
- Integrando o desenvolvimento do produto no processo
- Compreendendo os fundamentos de gestão de demanda
- Entendendo as técnicas de gestão de demanda

04 CUSTOMER SUCCESS

- Definindo o sucesso do cliente
- Formando um time de sucesso
- Implementando a cultura Customer Success
- Entregando o primeiro valor com Onboarding
- Acompanhando o cliente com Ongoing
- Garantindo o Upsell e Cross-sell
- Reduzindo a taxa de evasão de seus clientes
- Fidelizando os seus clientes com Customer Success

07 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E TREINAMENTO DE VENDAS

- Conceituando o planejamento estratégico na Era Digital
- Definindo o processo decisório de compra
- Compreendendo a classificação de produto/serviço
- Compreendendo as etapas de uma venda: ativa e receptiva
- Fidelizando o cliente: como apresentar valor agregado através da venda
- Estruturando programa de treinamentos para vendas
- Estruturando planejamento estratégico para vendas efetivas
- Administrando vendas em períodos de crise e superando objeções

02 NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE DE RÁPIDA MUDANÇA

- Definindo conceitos fundamentais em negociações
- Compreendendo a linguagem interpessoal como elemento central à negociação
- Desenvolvendo a linguagem corporal voltada à negociação
- Estabelecendo objetivos para a negociação
- Compreendendo estratégias e estilos de negociação
- Desenvolvendo os processos de negociação: elementos e fases
- Compreendendo os principais modelos de negociação
- Negociando em ambiente multicultural

05 ESTRATÉGIAS DE VAREJO

- Compreendendo os principais aspectos do mercado varejista
- Analisando o ambiente competitivo
- Explorando novos centros de consumo
- Estratégias de marketing e vendas
- Entendendo o comportamento do cliente
- Tecnologia na automatização de processos de vendas
- Gerindo Equipe de vendas
- Gerindo Marcas

08 GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS DIGITAIS: E-COMMERCE, MARKETPLACE E SUBSCRIPTION BOX

- Mindset para geração de valor em negócios digitais
- Iniciando a transformação digital no seu negócio
- Entendendo as dinâmicas dos negócios digitais (B2C, B2B e C2C)
- Turbinando o seu e-commerce e marketplace
- Construindo de estratégias subscription box
- Gerenciando a experiência do cliente: CX
- Construindo estratégias subscription box
- Gerenciando a experiência do cliente

03 NOVAS TENDÊNCIAS EM CONSUMO

- Conceituando tendências de consumo na Era Digital
- Compreendendo o comportamento do consumidor contemporâneo
- Criando estratégias através do consumer insights H
- Compreendendo as diferenças entre Buyer & Brand Personas
- Construindo storytelling como ferramenta de fortalecimento
- Compreendendo o crowdculture e otimização da marca
- Construindo um plano de observação, mapeamento e interpretação da jornada do consumidor
- Garantindo satisfação do consumidor através da experiência

06 ESTRATÉGIAS DE ATACADO

- Compreendendo os principais aspectos do mercado atacadista
- Analisando o ambiente competitivo
- Explorando novos centros de consumo
- Estratégias de marketing e vendas
- Entendendo o comportamento do cliente
- Tecnologia na automatização de processos de vendas
- Gerindo Equipe de vendas
- Gerindo Marcas