



Capacitações completas para um mercado
competitivo

PROPOSTA COMERCIAL

Programa de Formação em Marketing e Vendas

Workshop Marketing Digital

Módulo 1

Marketing Digital

- ✓ Marketing Online x Offline
- ✓ Material para Download - Episódio 1
- ✓ Material para Download - Episódio 2
- ✓ O que é Inbound Marketing?
- ✓ As estratégias mais eficazes do Marketing Digital
- ✓ Material para Download - Episódio 3



Workshop de Marketing para Redes Sociais

MÓDULO 1

Marketing para Redes Sociais

- ✓ Marketing para Redes Sociais - Como impulsionar suas vendas pelo WhatsApp
- ✓ Marketing para Redes Sociais - LinkedIn para empresas: como se posicionar corretamente?
- ✓ Marketing para Redes Sociais - O que Mark Zuckerberg não te conta sobre o Facebook
- ✓ Marketing para Redes Sociais - Como usar o Instagram para seus negócios?
- ✓ Marketing para Redes Sociais - Canal no Youtube: por onde começar e para onde ir?



Técnicas de Negociação

MÓDULO 1

Conceitos Iniciais

- ✓ O que é Negociação e Por que Negociar?
- ✓ A Entradas e saídas do Processo de Negociação
- ✓ Os possíveis resultados de uma Negociação
- ✓ O perfil ideal de um Negociador
- ✓ Processo de Negociação
- ✓ Consolidação do Conhecimento



MÓDULO 2

Planejamento da Negociação

- ✓ Por que se preparar para uma Negociação?
- ✓ Entendendo as Partes Interessadas
- ✓ Os Estilos de Negociadores e as Técnicas de Negociação para cada um
- ✓ A Diversidade Cultural e os tipos de Necessidades
- ✓ As Variáveis em uma Negociação
- ✓ Consolidação do Conhecimento



MÓDULO 3

Processo de Negociação

- ✓ O Fluxograma do Processo de Negociação
- ✓ Detalhamento de cada etapa do Processo de Negociação
- ✓ As Rotas para a Persuasão
- ✓ Uma Argumentação Focada para Resultados
- ✓ Dicas Gerais de Comunicação
- ✓ Os Principais Pecados de um Negociador



MÓDULO 4

Vendas Complexas

- ✓ Entendendo as Necessidades dos Clientes
- ✓ A Estratégia SPIN Selling
- ✓ Visitas de Vendas
- ✓ Como Agregar Valor a sua Venda
- ✓ Tarefa Prática: Vendendo o Impossível



MÓDULO 4

Conclusão

- ✓ A Etapa Pós-Negociação
- ✓ A Ética nas Negociações
- ✓ As 13 Máximas em uma Negociação
- ✓ Um Negociador de Sucesso



Técnicas de Vendas e Excelência no Atendimento

MÓDULO 1

O Atendimento Profissional

- ✓ Lição 1: Importância de um bom atendimento
- ✓ Lição 2: As habilidades do atendente
- ✓ Lição 3: Tarefa Prática
- ✓ Lição 4: As responsabilidades do profissional
- ✓ Lição 5: O objetivo: encantar os clientes
- ✓ Lição 6: Os erros cometidos por vendedores
- ✓ Lição 7: Como se preparar para um bom atendimento?



MÓDULO 2

Preparação para o atendimento e venda

- ✓ Lição 1: Tipos de clientes e como lidar com eles
- ✓ Lição 2: O cliente tem sempre razão?
- ✓ Lição 3: Os direitos dos consumidores
- ✓ Lição 4: Fatores que influenciam na decisão de compra
- ✓ Lição 5: Conhecendo o produto
- ✓ Lição 6: Tarefa prática
- ✓ Lição 7: As armas da persuasão
- ✓ Lição 8: Técnicas de vendas - A.I.D.A
- ✓ Lição 9: As 8 atitudes de um vendedor de sucesso
- ✓ Lição 10: Tarefa prática



MÓDULO 3

Boas práticas durante o atendimento

- ✓ Lição 1: A postura no atendimento
- ✓ Lição 2: A influência da comunicação verbal e não verbal
- ✓ Lição 3: A arte de encantar os clientes
- ✓ Lição 4: Construindo um relacionamento de confiança
- ✓ Lição 5: Como os clientes querem ser tratados
- ✓ Lição 6: Agregando valor ao atendimento
- ✓ Lição 7: Realizando um bom atendimento ao telefone
- ✓ Lição 8: Como lidar com um cliente insatisfeito
- ✓ Lição 9: Os 10 mandamentos de um atendimento de excelência



MÓDULO 4

Realizando a Venda

- ✓ Lição 1: O processo de vendas
- ✓ Lição 2: Passo 1- Abordagem
- ✓ Lição 3: Passo 2 - Sondagem
- ✓ Lição 4: Passo 3 - Demonstração
- ✓ Lição 5: Passo 4 - Argumentação
- ✓ Lição 6: Passo 5 - Fechamento
- ✓ Lição 7: Passo 6 - Fidelização
- ✓ Lição 8: Tarefas Práticas



Fundamentos de Inside Sales

MÓDULO 1

Iniciando no Inside Sales

- ✓ Lição 1: Objetivos deste Módulo
- ✓ Lição 2: O que é Inside Sales?
- ✓ Lição 3: 3 Benefícios de Vender remotamente
- ✓ Lição 4: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 2

Fundamentos Essenciais do Inside Sales

- ✓ Lição 1: Objetivos deste Módulo
- ✓ Lição 2: As 4 etapas da Jornada de compra do cliente
- ✓ Lição 3: Funil de Vendas
- ✓ Lição 4: A importância da Análise de Dados
- ✓ Lição 5: Integração entre as áreas do Inside Sales
- ✓ Lição 6: A melhor estratégia de Inside Sales
- ✓ Lição 7: Como montar um time de vendas na prática
- ✓ Lição 8: Habilidades do profissional de Inside Sales
- ✓ Lição 9: Gestão de Relacionamento com o Cliente
- ✓ Lição 10: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 3

Principais estratégias de contato com o cliente

- ✓ Lição 1: Objetivos deste módulo
- ✓ Lição 2: Boas Práticas no Inside Sales
- ✓ Lição 3: 3 Passos Práticos para Conduzir uma Negociação
- ✓ Lição 4: A importância do Social Selling nos dias de hoje
- ✓ Lição 5: As ferramentas mais poderosas para vendas
- ✓ Lição 6: Os 6 Gatilhos Mentais usados no Inside Sales
- ✓ Lição 7: 4 Etapas para transformar sua venda - SPIN Selling na prática
- ✓ Lição 8: SPIN Selling na prática
- ✓ Lição 9: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 4

Transformando Leads em Clientes

- ✓ Lição 1: Objetivos deste módulo
- ✓ Lição 2: O Profissional Decisivo
- ✓ Lição 3: A melhor forma de converter seu cliente
- ✓ Lição 4: 5 passos para escrever a melhor proposta de vendas
- ✓ Lição 5: 9 táticas para apresentar sua proposta como um profissional
- ✓ Lição 6: 4 métricas mais importantes para o Vendedor
- ✓ Lição 7: Fechando a proposta
- ✓ Lição 8: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



Gatilhos Mentais para Vendas

MÓDULO

Gatilhos Mentais

- ✓ Lição 1: O que são gatilhos mentais
- ✓ Lição 2: Principais autores
- ✓ Lição 3: Teoria do Cérebro Trino - Paul Mc Lean
- ✓ Lição 4: Sexy Canvas
- ✓ Lição 5: Reciprocidade
- ✓ Lição 6: Autoridade
- ✓ Lição 7: Prova Social
- ✓ Lição 8: Escassez
- ✓ Lição 9: Novidade
- ✓ Lição 10: Ganância
- ✓ Lição 11: Afinidade
- ✓ Lição 12: Emoção
- ✓ Lição 13: História
- ✓ Lição 14: Medo
- ✓ Lição 15: Apelo à preguiça
- ✓ Lição 16: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



Formação de Especialistas em Growth Hacking

MÓDULO 1

Introdução ao Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é growth hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o growth hacking?
- ✓ Lição 3: Growth hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um growth hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do product/market fit
- ✓ Lição 9 Parte 1: Como descobrir as necessidades do mercado? Foque na solução
- ✓ Lição 9 Parte 2: Como criar um produto que seja uma solução?
- ✓ Lição 9 Parte 3: Expandindo a definição de mercado
- ✓ Lição 9 Parte 4: Como descobrir as necessidades do mercado?



MÓDULO 1

Introdução ao Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de cohort: como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12 Parte 1: Avaliando o P/M Fit: como identificar o Momento Aha?
- ✓ Lição 12 Parte 2: Como calcular NPS?
- ✓ Lição 12 Parte 3: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 13 Parte 1: O que é CAC e LTV? Como calcular o CAC?
- ✓ Lição 13 Parte 2: Como calcular o LTV?
- ✓ Lição 13 Parte 3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 14 Parte 1: O que é growth mindset?
- ✓ Lição 14 Parte 2: Relação do growth mindset com PDCA
- ✓ Lição 14 Parte 3: Relação do growth mindset com metodologias ágeis
- ✓ Lição 15: Cinco passos práticos para aplicar o conhecimento



MÓDULO 2

Como conseguir mais usuários

- ✓ Lição 1 Parte 1: O que são canais?
- ✓ Lição 1 Parte 2: O que são canais?
- ✓ Lição 1 Parte 3: O que são canais?
- ✓ Lição 2: O que é Product/Channel Fit?
- ✓ Lição 3: Como definir o melhor canal para seu produto?
- ✓ Lição 4: Como priorizar testes em canais?
- ✓ Lição 6: Como definir viralização?
- ✓ Lição 5: Como calcular o CAC por canal?
- ✓ Lição 7: Loops virais: como aproveitar?
- ✓ Lição 8: Cinco passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 3

Aumentando a ativação

- ✓ Lição 1: O que é ativação?
- ✓ Lição 2: Como criar um relatório do funil
- ✓ Lição 3: Exemplo: Como otimizar o funil de um app
- ✓ Lição 4: Como otimizar o funil de um app
- ✓ Lição 5: Encurte o caminho até o Momento Aha!
- ✓ Lição 6 Parte 1: Teste A/B: O método
- ✓ Lição 6 Parte 2: Teste A/B: O que testar?
- ✓ Lição 6 Parte 3: Teste A/B: Defina sua estratégia!
- ✓ Lição 6 Parte 4: Teste A/B: Ferramentas
- ✓ Lição 7: Como chamar a atenção dos seus usuários?
- ✓ Lição 8: Gatilhos mentais: Como utilizar?
- ✓ Lição 9: Cinco passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 4

Validando o modelo

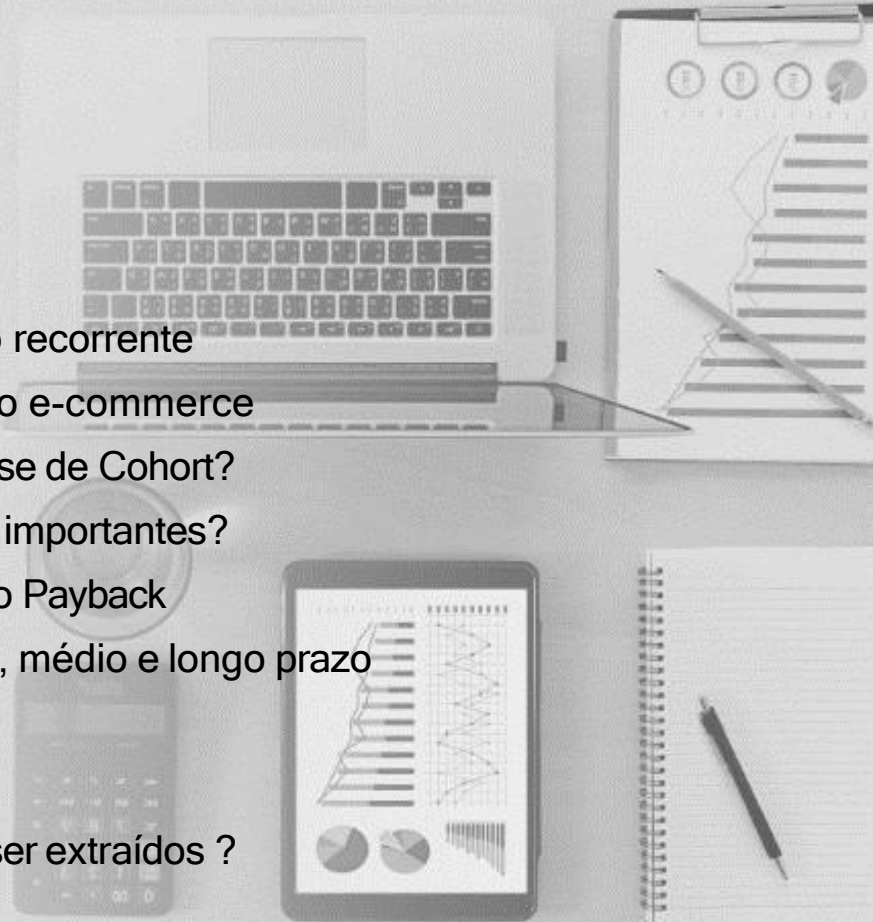
- ✓ Lição 1: Qual o objetivo da fase de monetização?
- ✓ Lição 2: Conceitos importantes sobre modelo
- ✓ Lição 3 Parte 1 - Oportunidades para aumentar ARPU: Varejo/e-commerce
- ✓ Lição 3 Parte 2 - Oportunidades para aumentar ARPU: modelo recorrente
- ✓ Lição 3 Parte 3 - Oportunidades para aumentar ARPU: Serviços freemium
- ✓ Lição 4: O que é Channel/Model fit?
- ✓ Lição 5: Exemplo de modelos de negócio por canal
- ✓ Lição 6: Principais problemas na relação ARPU e CAC
- ✓ Lição 7: O que é Model/Market Fit?



MÓDULO 4

Validando o modelo

- ✓ Lição 8: A linha do Model/Market Fit
- ✓ Lição 9: Adeque seu modelo ao mercado
- ✓ Lição 10 Parte 1- Calculando o Lifetime Value: modelo recorrente
- ✓ Lição 10 Parte 2 - Calculando o Lifetime Value: modelo e-commerce
- ✓ Lição 11 Parte 1- Avaliando sua retenção: o que é análise de Cohort?
- ✓ Lição 11 Parte 2 - Análise de Cohort: quais insights são importantes?
- ✓ Lição 11 Parte 3 - Análise de Cohort: retenção acelera o Payback
- ✓ Lição 11 Parte 4 - Análise de Cohort: retenção de curto, médio e longo prazo
- ✓ Lição 12 Parte 1- Análise RFM: principais conceitos
- ✓ Lição 12 Parte 2 - Análise RFM: como montar?
- ✓ Lição 12 Parte 3 - Análise RFM: quais insights podem ser extraídos ?



Estruturação um Time Comercial

MÓDULO 1

Pilar pessoas

- ✓ Lição 1: Questões importantes para analisar a área comercial
- ✓ Lição 2: Melhor momento para começar um time de vendas
- ✓ Lição 3: Importância da Escolha certa
- ✓ Lição 4: Como Definir um Perfil Detalhado
- ✓ Lição 5: O perfil do colaborador do time de vendas
- ✓ Lição 6: Cuidados com Work Ethics
- ✓ Lição 7: Fluxo de Contratação
- ✓ Lição 8: Aprendendo com Best-Sellers
- ✓ Lição 9: Ferramenta Disc de mapeamento de Perfil
- ✓ Lição 10: Característica : Dominante
- ✓ Lição 11: Característica : Influyente



MÓDULO 1

Pilar pessoas

- ✓ Lição 12: Característica : Estável
- ✓ Lição 13: Característica : Condescendente
- ✓ Lição 14: O Disc ideal do Comercial
- ✓ Lição 15: Possibilidades de Contratação
- ✓ Lição 16: Referências de Remuneração
- ✓ Lição 17: As 4 principais funções de um time de vendas



MÓDULO 2

Pilar processos

- ✓ Lição 1: O Processo de Vendas
- ✓ Lição 2: Funil de vendas
- ✓ Lição 3: Jornada do Cliente
- ✓ Lição 4: Benefícios do Funil
- ✓ Lição 5: Inside Sales x Field Sales
- ✓ Lição 6: Relacionamento Empresa Consumidor
- ✓ Lição 7: Inbound Marketing
- ✓ Lição 8: Tipos de Leads
- ✓ Lição 9: Outbound Marketing
- ✓ Lição 10: 5 Passos para Montar um Fluxo de Prospecção
- ✓ Lição 11: Estratégias De Prospecção



MÓDULO 2

Pilar processos

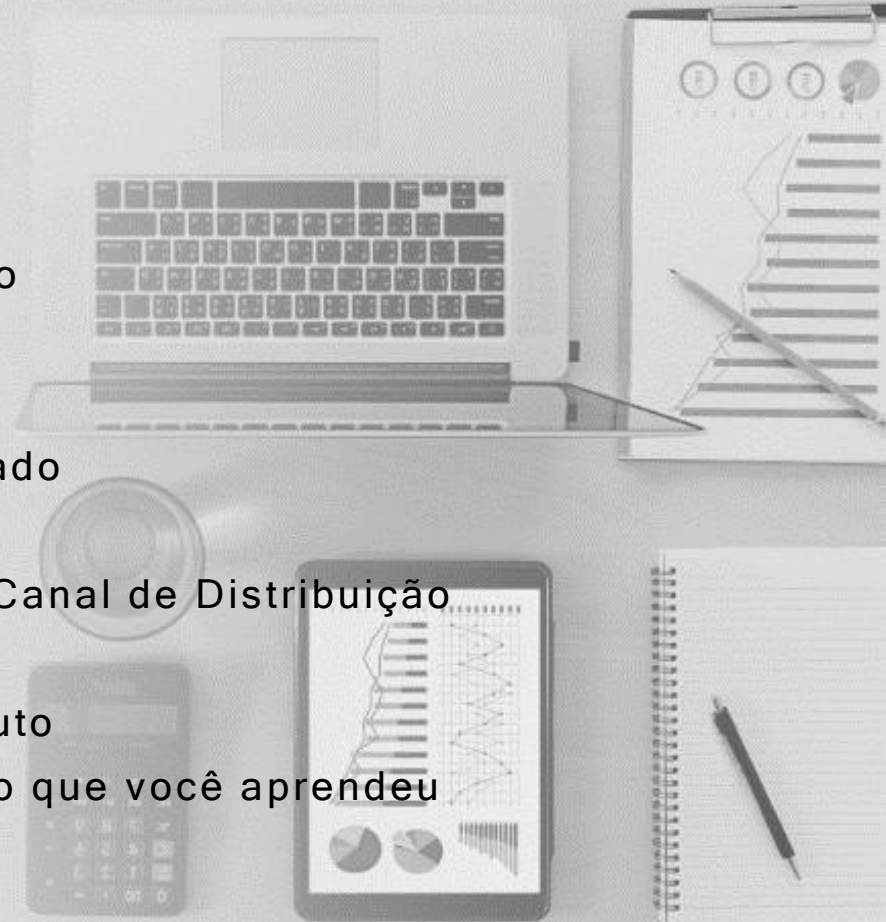
- ✓ Lição 12: Follow-up
- ✓ Lição 13: Estratégias de Conversão e de Fechamento
- ✓ Lição 14: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 3

Pilar produto e mercado

- ✓ Lição 1: Porque uma solução falha?
- ✓ Lição 2: Desenvolvimento de uma solução
- ✓ Lição 3: Ciclo de vida de um produto
- ✓ Lição 4: O que diferencia meu produto?
- ✓ Lição 5: Alinhando meu produto ao mercado
- ✓ Lição 6: Como vender meu produto?
- ✓ Lição 7: Os principais Intermediários no Canal de Distribuição
- ✓ Lição 8: Alinhando meu produto ao canal
- ✓ Lição 9: Monetização e Métricas de produto
- ✓ Lição 10: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



MÓDULO 4

Pilar gestão e métricas

- ✓ Lição 1: Ajustando as velas e Alcançando objetivos
- ✓ Lição 2: Indicadores chaves de um negócio
- ✓ Lição 3: Custo de Aquisição de Clientes
- ✓ Lição 4: Indicadores no funil de vendas
- ✓ Lição 5: NPS - Net Promoter Score
- ✓ Lição 6: Metas e Previsão de vendas
- ✓ Lição 7: Como conduzir reuniões produtivas
- ✓ Lição 8: 5 dicas para sua equipe vender mais
- ✓ Lição 9: Definindo objetivos tangíveis (Metodologia Smart)
- ✓ Lição 10: Impulsionando resultados através de Feedback
- ✓ Lição 11: Como incentivar a equipe?



MÓDULO 4

Pilar gestão e métricas

- ✓ Lição 12: Ferramentas de Gestão Comercial (Softwares)
- ✓ Lição 13: Playbook: uma ferramenta de treinamento da equipe
- ✓ Lição 14: O papel do líder no Treinamento
- ✓ Lição 15: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu



Workshop Marketing de Conteúdo

MÓDULO

Marketing de Conteúdo

- ✓ O que é Marketing de Conteúdo?
- ✓ Planejamento e Produção de Conteúdo
- ✓ Como atrair clientes e gerar mais negócios?



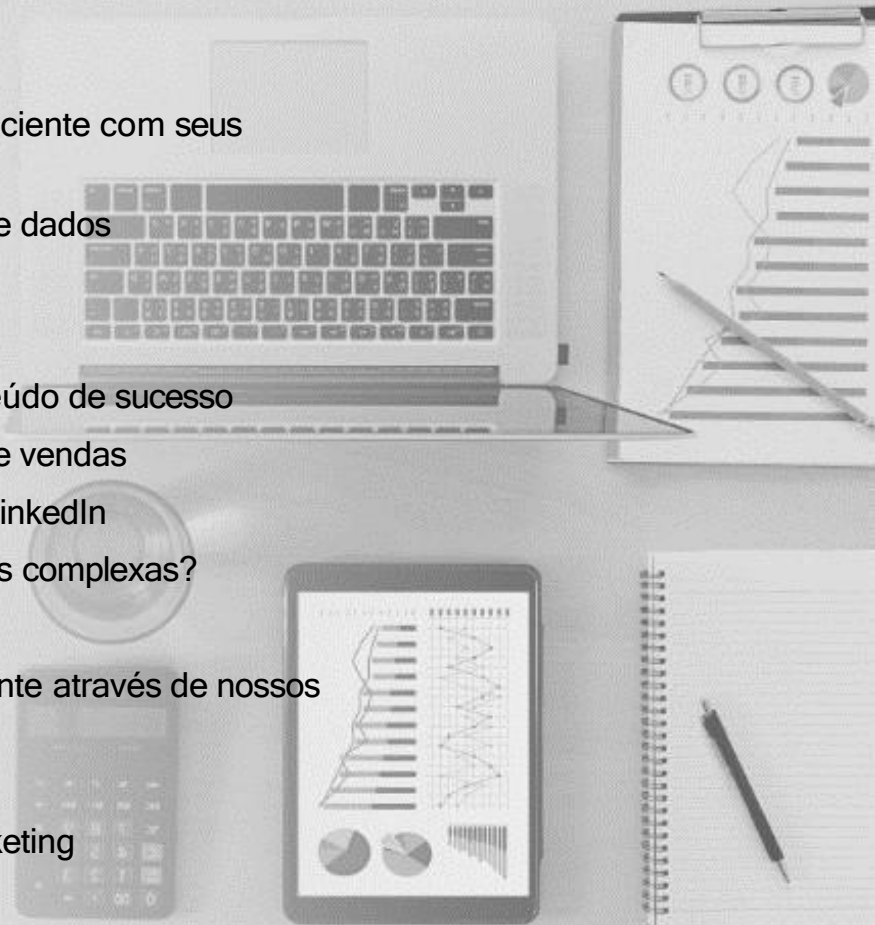
[WEBSÉRIE] Menos conversinha
mais conversão

MÓDULO

- ✓ Episódio 1: Google Ads e Facebook Ads: saiba como gerar mais resultados!
- ✓ Episódio 2: O que um hambúrguer pode te ensinar sobre growth?
- ✓ Episódio 3: Vendas + Marketing: por que juntos são melhores?
- ✓ Episódio 4: Gatilhos Mentais: quando e como usá-los para aumentar as vendas
- ✓ Episódio 6: Personalização: quem fala com todos não fala com ninguém
- ✓ Episódio 7 - Como gerar engajamento e fazer seu negócio crescer no instagram?
- ✓ Episódio 8 - Referral Marketing: como aumentar suas vendas por meio de indicações
- ✓ Episódio 9 - Fluxo de cadência: o que é, para que serve e como fazer?
- ✓ Episódio 10 - Copywriting: Como criar textos persuasivos e encantar seu consumidor
- ✓ Episódio 11- Customer centric: Como colocar seu cliente no centro do negócio
- ✓ Episódio 12- Business Development x Vendas B2B: os modelos de vendas por trás das startups

MÓDULO

- ✓ Episódio 13- Comunicação Assertiva: como falar de forma eficiente com seus potenciais clientes
- ✓ Episódio 14: LGPD: como se adequar a nova lei de proteção de dados
- ✓ Episódio 15: Employer Branding: o que é e como aplicar?
- ✓ Episódio 16: Marketing para Pequenos e Médios Negócios
- ✓ Episódio 17: Co-marketing: como construir parcerias de conteúdo de sucesso
- ✓ Episódio 18: A estrutura e os componentes de um processo de vendas
- ✓ Episódio 19: Como fazer marketing pessoal e profissional no LinkedIn
- ✓ Episódio 20: Comunicação Explicativa: como simplificar ideias complexas?
- ✓ Episódio 21: SPIN Selling: o que é e como aplicar em vendas?
- ✓ Episódio 22: Como proporcionar a melhor experiência ao cliente através de nossos produtos?
- ✓ Episódio 23: Inside Sales: a arte de vender remotamente
- ✓ Episódio 24: Automação e integração de ferramentas de marketing



Customer Success [EM CONSTRUÇÃO]
