



**ACADEMIA
DE
VENDAS**

Assessoria

+ de 150
empresas

+ de 7.000 alunos
formados

Empresas treinadas pela BiUP Educação:



TORNE-SE REFERÊNCIA

PRINCIPAIS SEGMENTOS E REGIÕES DOS CLIENTES BIUP EDUCAÇÃO

O mercado brasileiro é cheio de incertezas e exige dos líderes e empresários uma constante atualização e agilidade na capacitação de seus times comerciais.

Durante a assessoria, você terá a oportunidade de desenvolver seus líderes comerciais e times. Tudo isso acompanhado por nosso especialista.

Segmentos

- 20%** Casa e Construção
- 17%** Indústria
- 13%** Moda e acessórios
- 9%** Distribuidoras
- 7%** Tecnologia
- 5%** Farmácia
- 3%** Saúde e Bem estar
- 2%** Automóveis
- 24%** Diversos

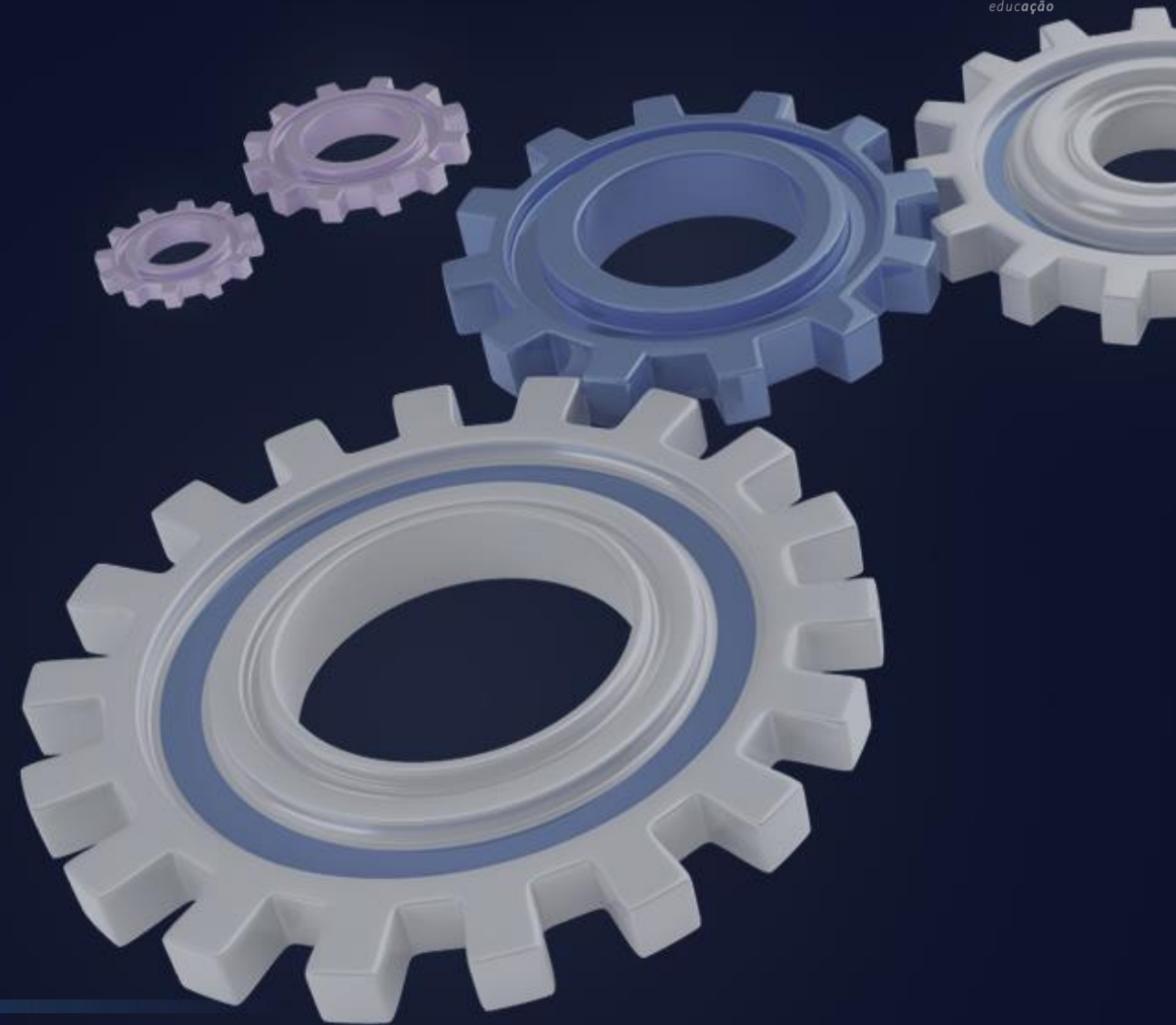
Regiões

- 35%** Vale do Paraíba
- 15%** ABC Paulista
- 12%** Alto Tietê
- 8%** Litoral
- 6%** Demais Regiões

Visão Geral

- Assessoria com **12 encontros presenciais/online** e mais de 24 horas de conteúdo e desenvolvimento para o desenvolvimento do seu time comercial.
- Acompanhamento do **gerente de contas**
- **12 encontros personalizados** com seu modelo de vendas que entregam uma visão 360°. da sua área comercial

- Diagnóstico dos líderes comerciais
- Diagnóstico do time comercial
- Diagnóstico da cultura em vendas
- 24 horas de conteúdo
- Mais de 15 ferramentas e frameworks práticos
- Experts que vivem a prática



Gerente de contas **exclusivo**

- Você terá o acompanhamento de um gerente de contas exclusivo, que ajudará você através das ferramentas a desenvolver os líderes comerciais e seu time de vendas.



Fases da Assessoria

○ Kick Off

Diagnóstico dos líderes comerciais, time de vendas e cultura em vendas com um especialista BiUP e acesso à plataforma com as ferramentas e frameworks a serem utilizados ao longo da assessoria

○ DURANTE A ASSESSORIA

12 encontros presenciais, com mais de 24 horas de conteúdo e acompanhamento com temas direcionados ao modelo de vendas da empresa.

○ PÓS ASSESSORIA

Suporte ao longo do contrato com o gerente de contas com encontros mensais e acesso à plataforma com os conteúdos, frameworks e templates.

DESCRIÇÃO

A assessoria da academia de vendas é um programa projetado para capacitar o time comercial em vendas e ganhar mais eficiência nos seus processos de vendas, criando uma base sólida de desenvolvimento para o seu departamento comercial performar mais.

INSIDE SALES

O PROGRAMA É **DIVIDIDO EM 12 ENCONTROS BASEADO NO DIAGNÓSTICO**

Geração de demanda

Abordagem e Sondagem
pré - venda

Apresentação do
Produto/Serviço

Técnicas de fechamento

Contorno de objeção

Perfis de clientes

Abordagem e sondagem
venda

Técnicas de qualificação

Gestão de time comercial

Gestão de tempo

Feedback

Autoliderança

Gestão de conflito

**Gestão de indicadores
comerciais**

Lider coach

Reuniões comerciais

DESCRIÇÃO

A assessoria da academia de vendas é um programa projetado para capacitar o time comercial em vendas e ganhar mais eficiência nos seus processos de vendas, criando uma base sólida de desenvolvimento para o seu departamento comercial performar mais.

V A R E J O P R O D U T O



O PROGRAMA É **DIVIDIDO EM 12 ENCONTROS BASEADO NO DIAGNÓSTICO**

Vendas em alta demanda	Abordagem e Sondagem	Apresentação do Produto	Técnicas de fechamento
Contorno de objeção	Perfis de clientes	Atendimento/ Comportamento	Introdução a visual merchandising
Gestão de time	Gestão de tempo	Feedback	Autoliderança
Gestão de conflito	Gestão de indicadores	Leader coach	Reuniões comerciais

DESCRIÇÃO

A assessoria da academia de vendas é um programa projetado para capacitar o time comercial em vendas e ganhar mais eficiência nos seus processos de vendas, criando uma base sólida de desenvolvimento para o seu departamento comercial performar mais.

VAREJO SERVIÇO

O PROGRAMA É **DIVIDIDO EM 12 ENCONTROS BASEADO NO DIAGNÓSTICO**

Geração de demanda

Abordagem e Sondagem

Apresentação do Produto/Serviço

Técnicas de fechamento

Contorno de objeção

Perfis de clientes

Venda no WhatsApp abordagem e sondagem

WhatsApp - Proposta e acompanhamento

Gestão de time

Gestão de tempo

Feedback

Autoliderança

Gestão de conflito

Gestão de indicadores

Leader coach

Reuniões comerciais

DESCRIÇÃO

A assessoria da academia de vendas é um programa projetado para capacitar o time comercial em vendas e ganhar mais eficiência nos seus processos de vendas, criando uma base sólida de desenvolvimento para o seu departamento comercial performar mais.

F I E L D S A L E S



O PROGRAMA É DIVIDIDO EM 12 ENCONTROS BASEADO NO DIAGNÓSTICO

Geração de demanda	Abordagem e Sondagem Pré venda	Apresentação do Produto/Serviço	Técnicas de fechamento
Contorno de objeção	Perfis de clientes	Abordagem e Sondagem - venda	Pós - venda Administração de carteira
Gestão de time	Gestão de tempo	Feedback	Autoliderança
Gestão de conflito	Gestão de indicadores	Leader coach	Reuniões comerciais

O QUE VOCÊ FAZ COM QUE VOCÊ APRENDE:

- ♥ Transformar objeções em oportunidades de vendas
- ♥ Entender as necessidades do cliente
- ♥ Personalização na venda conforme perfil do cliente
- ♥ Monitoramento e análise de desempenho para tomada de decisão
- ♥ Apresentação correta do produto/serviço
- ♥ Ciclos de feedback
- ♥ Como engajar o time
- ♥ Como realizar rituais comerciais e maximizar a produtividade
- ♥ Gerir time de vendas
- ♥ Autogestão

- ♥ E muito mais



MAIS UM PRODUTO

BiUP
educação

ACADEMIA
DE
VENIDAS