

# ESTRUTURAÇÃO COMERCIAL



Assessoria

+ de 150  
empresas

+ de 7.000 alunos  
formados

### Empresas treinadas pela BiUP Educação:



# TORNE-SE REFERÊNCIA

O mercado brasileiro é cheio de incertezas e exige dos líderes e empresários uma constante atualização e agilidade na tomada de decisões e estruturação de suas empresas.

**Durante a assessoria, você terá a oportunidade de desenvolver e implementar os principais processos que norteiam sua área comercial. Tudo isso acompanhado por nosso especialista.**

## PRINCIPAIS SEGMENTOS E REGIÕES DOS CLIENTES BIUP EDUCAÇÃO

### 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

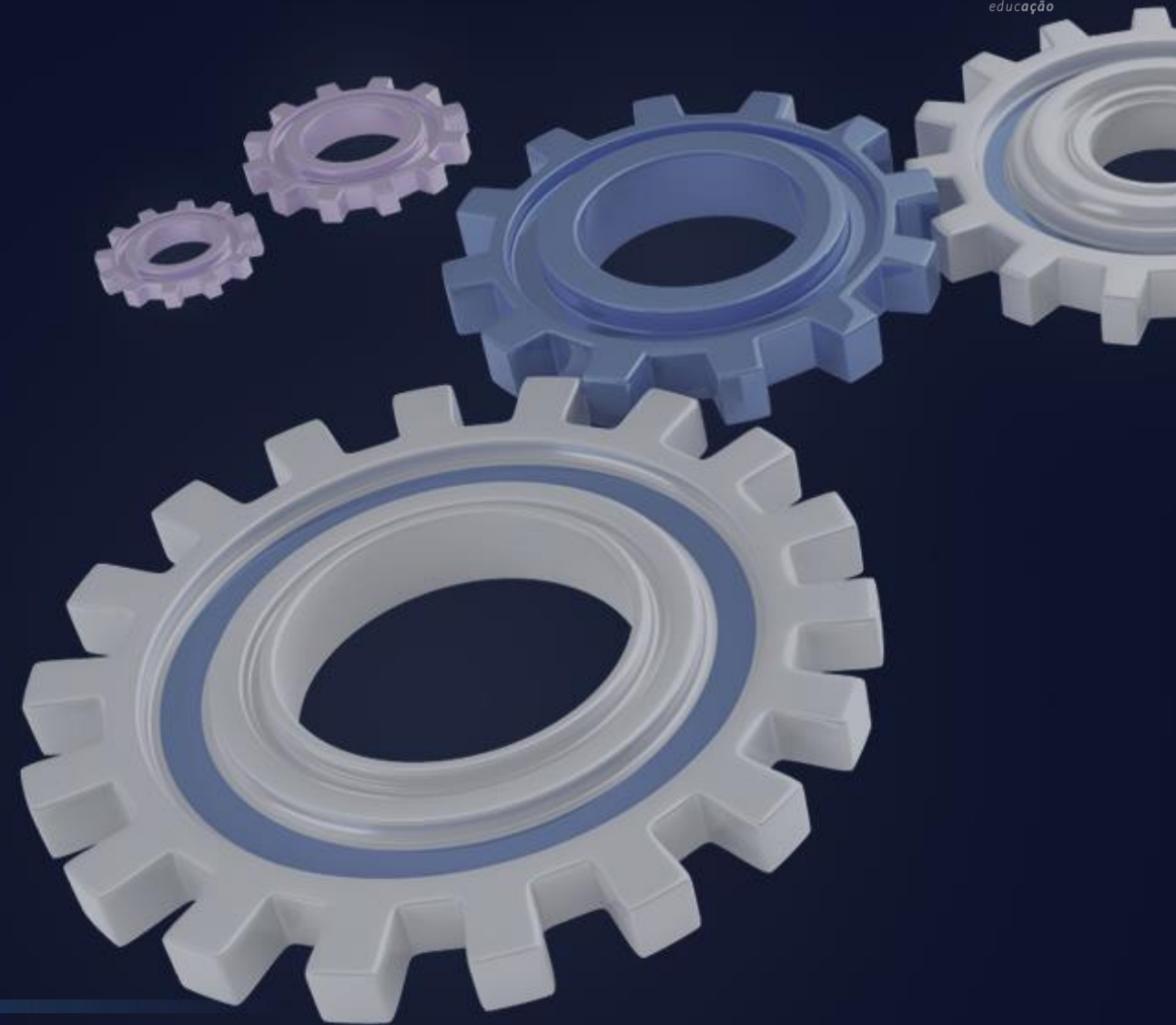
### Regiões

- 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 30 horas de conteúdo e desenvolvimento para sua estruturação comercial
- Acompanhamento do **gerente de contas**
- **10 módulos personalizados** com seu modelo de vendas que entregam uma visão 360°. da sua área comercial

- Diagnóstico da estruturação comercial
- Diagnóstico de cultura em vendas
- 32 horas de conteúdo
- Mais de 30 ferramentas e frameworks práticos
- Experts que vivem a prática
- Playbook de vendas estruturado para sua empresa



## Gerente de contas **exclusivo**

- Você terá o acompanhamento de um gerente de contas exclusivo, que ajudará você através das ferramentas a estruturar a área comercial de sua empresa durante todo o processo até a entrega do playbook comercial.



# Fases da Assessoria

## ○ Kick Off

Diagnóstico de maturidade da estruturação comercial da sua empresa 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 30 horas de conteúdo e acompanhamento. São 10 módulos 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 Estruturação Comercial é um programa projetado para capacitar empresários e líderes que querem estruturar a área comercial de suas empresas e ganhar mais eficiência nos seus processos de vendas, criando uma base sólida para que seus departamentos comerciais performem mais, tenham maior previsibilidade e conseqüentemente levam suas empresas para outro nível.

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

## ENCONTRO 1

Modelo de vendas

## ENCONTRO 2

Inteligência comercial 02

## ENCONTRO 3

Inteligência comercial 02

## ENCONTRO 4

Processo de Vendas

## ENCONTRO 5

Pós Vendas

## ENCONTRO 6

Métricas e Dados

## ENCONTRO 7

Rituais Comerciais

## ENCONTRO 8

Endomarketing

## ENCONTRO 9

Remuneração e Plano de carreira

## ENCONTRO 10

Recrutamento e Seleção

## ENCONTRO 11

Integração

## ENCONTRO 12

Planejamento Comercial

# COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

## Avaliação e Ajuste de Modelos de Vendas

- Analisar e identificar o modelo de vendas atual da empresa.
- Identificar e ajustar o modelo de vendas e estrutura comercial necessária

## Segmentação e Identificação do Público-Alvo

- Definir o público-alvo, perfil ideal de cliente (ICP) e personas.
- Identificar as necessidades, dores e desejos dos clientes

## Desenvolvimento de Estratégias de Vendas

- Criar e implementar scripts de vendas.
- Aplicar os gatilhos mentais e identificar as objeções e argumentações

## Desenho e Gestão de Processos de Vendas

- Estabelecer e gerenciar o processo de vendas e pós-vendas.
- Implementar os indicadores de desempenho

## Planejamento e Gestão de Metas

- Estabelecer planos de objetivos claros com métricas e indicadores.
- Implementar as OKRs para medir e gerenciar o progresso.



# COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

## Engajamento e Endomarketing

- Criar e Implementar rituais comerciais para engajar a equipe.
- Implantar estratégias de endomarketing para fortalecer a cultura organizacional.

## Integração de Novos Colaboradores

- Implantar os processos de Onboarding para novos vendedores.
- Facilitar a adaptação e integração dos novos colaboradores

## Estratégias de Remuneração e Desenvolvimento de Carreira

- Implantar planos de remuneração estratégica.
- Implementar plano de carreira comercial

## Planejamento Comercial Estratégico

- Elaborar e implementar planos comerciais estratégicos, táticos e operacionais.
- Realizar análises de mercado e da empresa para definir objetivos e estratégias.

## Desenvolvimento de Estratégias de Vendas

- Aplicar os processos eficientes de recrutamento e seleção.
- Contratar talentos alinhados com os objetivos da empresa.

# O QUE VOCÊ FAZ COM QUE VOCÊ APRENDE:

- ♥ Cria e padroniza todos os processos comerciais da sua empresa
- ♥ Realiza contratações e gestão de pessoas de forma mais eficiente.
- ♥ Desenvolve uma operação de vendas focada em resultados.
- ♥ Constrói um formato de entrega baseado na retenção dos clientes.
- ♥ Otimiza canais de vendas para aumentar suas oportunidades comerciais e rentabilidade.
- ♥ Mapeia, otimiza e constrói processos que vão trazer mais eficiência para o dia a dia do seu negócio;
- ♥ Define um modelo de vendas ideal para conversão e aumento de previsibilidade e conversão nas vendas.



# Goldfinger<sup>®</sup>



**Clóvis Finger**

CEO e Fundador da Goldfinger

“Nós trabalhamos no varejo há muito tempo, nossos processos de venda foram formados na prática, com a BiUP nós conseguimos ter um padrão e colocar uma maior expertise no negócio.”

[Confira o depoimento](#)

**Hebert Maciel**

Diretor da Mineira Magazine  
e Mineira Calçados

"O trabalho que crescimento e evolução que provavelmente você demoraria meses ou anos na sua própria empresa. Nós atingimos no 2º semestre de 2023, 15% de faturamento em relação ao ano anterior"

[Confira o depoimento](#)

# AUDAZ



## Daniel Assis

CEO Fundador da Audaz Global Logística

"A gente têm percebido nossos funcionários muito mais maduros e confiantes. [...] A BiUP realmente mergulha dentro do seu processo e entende sua necessidade junto com a sua equipe comercial."

[Confira o depoimento](#)

# CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

---



# MODELO DE VENDAS

---

Avalie o seu modelo de vendas atual e ajuste-o conforme necessário para maximizar sua eficácia.

Aprenda a importância de ter um modelo de vendas adequado, explore os diferentes tipos de clientes, conheça os modelos de vendas existentes e entenda a estrutura comercial necessária para o sucesso.

## Ferramentas

- Framework de modelo de vendas e estrutura comercial



# INTELIGÊNCIA COMERCIAL 1

Identifique seu público-alvo, defina o **perfil ideal de cliente (ICP)**, crie personas detalhadas e descubra as **características de valor (CVB)** do seu produto.

Aprenda sobre a dor ou desejo dos seus clientes e determine os melhores canais de venda (MV30) para alcançá-los.

## Ferramentas

- Framework de canais de vendas
- Ferramenta de controle de ações outbound e inbound
- Ferramenta de construção de persona
- Framework de persona
- Ferramenta de definição de ICP





# INTELIGÊNCIA COMERCIAL 2

Desenvolva um script de vendas eficiente, domine as técnicas de objeção e argumentação, e melhore a qualificação de leads.

Aprenda a utilizar gatilhos mentais, formular perguntas eficazes e fornecer respostas que convertem.

Este tema lhe trará subsídios para facilitar o processo comercial da sua equipe.

## Ferramentas

- Framework de construção de script de vendas
- Ferramenta com métodos de qualificação de lead
- Ferramenta de objeção e argumentação



# PROCESSOS DE VENDAS

---

Defina o processo de vendas da sua empresa e seus indicadores-chave.

Explore as premissas básicas, mapeie a jornada do cliente, desenvolva um funil de vendas robusto.

Descubra as ferramentas essenciais para monitorar e melhorar seu desempenho.

## Ferramentas

- Framework de jornada do cliente
- Ferramenta de funil de vendas e funil invertido



# PÓS VENDAS

Defina o processo de pós - vendas da sua empresa e seus indicadores-chave.

Conheça a metodologia do pós - vendas e seus indicadores.

Descubra as ferramentas essenciais para monitorar e melhorar seu desempenho.

## Ferramentas

- Ferramenta de funil de pós - vendas
- Framework com ações de pós vendas
- Ferramenta de NPS e CSAT





# MÉTRICAS E DADOS

Estabeleça um plano de objetivos claro com métricas e indicadores de desempenho.

Aprenda a utilizar **OKRs (Objetivos e Resultados Chave)** para medir seu progresso, balancear esforço e resultado, realizar um planejamento, monitoramento e fechamento eficaz.

Tome decisões assertivas baseadas em números e tenha previsibilidade de vendas.

## Ferramentas

- Framework de metas e resultados





# RITUAIS COMERCIAIS

Descubra como desenvolver e gerenciar seu time através dos rituais comerciais. endomarketing.

Aprenda as premissas fundamentais, implemente rituais comerciais eficazes e desenvolva um mapa de implantação.

Times eficazes seguem rotinas eficientes.

## Ferramentas

- Framework de rituais comerciais
- Infográfico de rituais comerciais
- Checklist de rituais comerciais



# ENDOMARKETING

Descubra como engajar sua equipe e fortalecer o processo de vendas do endomarketing.

Aprenda as premissas fundamentais, implementar o endomarketing e desenvolva um mapa de implantação.

## Ferramentas

- Infográfico de endomarketing
- Framework de endomarketing
- Checklist de endomarketing



# SISTEMA DE REMUNERAÇÃO E PLANO DE CARREIRA

Crie ou ajuste o plano de remuneração estratégico e carreira para a área de vendas.

Compreenda a importância da remuneração estratégica, metas e comissões, rampagem e o desenvolvimento de um plano de carreira claro e motivador.

Um time engajado e motivado tem a visão clara de onde irá chegar.

## Ferramentas

- Modelos e ferramenta de avaliação de desempenho
- Framework de remuneração
- Framework de plano de carreira comercial



# RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

Os maiores problemas na área comercial começam no recrutamento e seleção dos vendedores.

Estruture um processo correto para atrair, selecionar e contratar vendedores qualificados.

Aplice a regra de Pareto em vendas, avalie competência versus motivação, divulgue vagas de forma assertiva e conduza processos de seleção e entrevistas que garantam a contratação dos melhores talentos.

## Ferramentas

- Modelos de testes para aplicação
- Modelos de cargos
- Infográfico de estrutura de entrevista
- Check list de admissão





# INTEGRAÇÃO

97% das empresas não possuem um processo de integração correto, comprometendo o início da jornada do vendedor e impactando diretamente a cultura da empresa.

Desenvolva um processo de onboarding estruturado para novos colaboradores.

Facilite a aproximação dos novos vendedores com a empresa, gerentes e áreas específicas, garantindo uma integração rápida e eficaz.

## Ferramentas

- Framework de integração



# PLANEJAMENTO COMERCIAL

A maioria dos líderes de vendas não sabem “o como” irão conquistar suas metas mensais por desconhecerem os fundamentos de um planejamento comercial adequado.

Elabore um planejamento comercial abrangente.

Aprenda sobre planejamento estratégico, tático e operacional, realize análises de mercado e da empresa, defina metas claras (para onde vamos) e estratégias para alcançá-las (como vamos).

## Ferramentas

- Ferramenta play to win
- Framework de swot
- Framework de objetivos gerais
- Ferramenta de planejamento



# PLAYBOOK

---

Ao final da assessoria, você receberá o playbook comercial impresso para capacitar seu time.



# CERTIFICADO

Ao final da assessoria, você receberá uma certificação que declara seus novos conhecimentos referente a estruturação comercial.



MAIS UM PRODUTO

**BUP**  
*educação*

**ESTRUTURAÇÃO  
COMERCIAL**



Assessoria