

FELIPE ROQUE

EMENTA

ESTRUTURAÇÃO DE
CANAL COMERCIAL

SOBRE FELIPE ROQUE

Chief Revenue Officer na Fortes Tecnologia. Founder da Mind Two, mentor na Contabilidade Futuro. Com mais de 20 anos de carreira na área comercial, voltada principalmente para vendas B2B. Já atuou em franquias e multinacionais de referência no Brasil.



**Burocratizar e
construir um
processo só
depende de
você.
O resultado
não!**

Me encontre nas redes sociais:



@felipebkroque

TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - **BUROCRATIZAÇÃO**

O processo é algo que você pode melhorar ao longo do tempo conforme você vai executando. Então, confira dicas de como melhorar e otimizar o processo em sua empresa.

ESTRUTURA DA AULA

- Como escalar em seu negócio
- Burocratização do processo
- Processo replicável

AULA 02 - **PÚBLICO ALVO**

Saber para quem as suas soluções e seus esforços serão direcionados é determinante para o sucesso do seu modelo de negócio. Assista a essa aula e aprenda a definir o seu Público alvo.

ESTRUTURA DA AULA

- Analisar o nicho
- Maior desafio de um cliente
- Quem é o stakeholder

AULA 03 - **JORNADA DE AQUISIÇÃO**

Nessa aula vamos falar um pouquinho da jornada de aquisição desses clientes. Pois, muitas vezes não paramos para refletir como funciona uma jornada de aquisição e quais são os seus passos .

ESTRUTURA DA AULA

- Topo do funil
- Meio do funil
- Fundo do funil
- Exercício

TRILHA DO ESTUDO

AULA 04 - MATRIZES DE QUALIFICAÇÃO

Existem matrizes que servem para você entender os objetivos, as dores, as necessidades e as expectativas do seu público alvo. Para te conduzir nesse processo, você pode utilizar as seguintes estruturas que vão te auxiliar nessa missão. Tá pronto para descobrir e virar o jogo na hora das vendas? Vem pra aula!

ESTRUTURA DA AULA

- O que são matrizes de qualificação
- O que é Bant
- O que é Spin Selling

AULA 05 - FUNIL DE VENDAS

Muitas vezes quando falamos de estruturação de área comercial, se pensa somente no funil de vendas. E na verdade a estruturação vai além, não é apenas isso. É importante a gente lembrar que para cada construção que você faz tem uma história por trás. Pra isso, entenda o funil de vendas em 4 etapas.

ESTRUTURA DA AULA

- Conexão
- Diagnóstico
- Recomendação
- Fechamento

AULA 06 - ASPECTOS DO FUNIL DE VENDAS

Para conexão, diagnóstico, recomendação, proposta e fechamento, teremos 5 grandes tópicos para você alinhar dentro da sua operação e replicar isso em seu negócio. Vem descobrir!

ESTRUTURA DA AULA

- Objetivo
- Validação
- Atividades que eu preciso fazer
- Tempo de estagnação
- Motivos de perda

TRILHA DO ESTUDO

CONCLUSÃO

Não fique com dúvidas. Assistam todas essas aulas quantas vezes forem preciso. Não tenha medo de errar. No começo é natural. Mas faz parte do processo de construção.

ESTRUTURA DA AULA

- Dicas gerais
- Considerações finais
- Orientação prática



Você só vai conseguir escalar dentro de um negócio se você tiver um processo replicável. E, você só tem um processo replicável se aquele processo estiver muito bem construído.

Felipe Roque

