

FELIPE ROQUE

EMENTA

METODOLOGIAS DE VENDAS\$

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.



É o primeiro minuto do contato com o cliente e o que você vai dizer para ele que vai atrair a sua atenção.

Me encontre nas redes sociais:



@felipebkroque

TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - O QUE MUDOU NA VENDA CONSTRUTIVA

A transformação digital foi a peça chave para que ocorresse a transformação comercial. Felipe Roque falará nessa aula dessa mudança que tem sido cada vez mais nítida e dos seus impactos na venda construtiva.

ESTRUTURA DA AULA

- O que mudou na venda construtiva
- Mudanças com a transformação digital
- Transformação comercial

AULA 02 - PROSPECÇÃO E COLD CALL

A transformação digital também passa pelo processo de prospecção de ligações frias. Ainda tem dúvidas de como funciona essa trajetória até a venda? Assista a esta aula!

ESTRUTURA DA AULA

- Processo de Prospecção
- O que é Cold Call
- Passos da Prospecção

AULA 03 - PITCH DE ABORDAGEM E RAPPORT

Com o intuito de que você tenha uma troca de muita sinergia no negócio e desejando te ajudar no processo da venda, Felipe nessa aula fala sobre como abordar o seu cliente de forma objetiva e trazendo um ótimo elo de conexão.

ESTRUTURA DA AULA

- Pitch de elevador
- Espelhamento
- Técnica Backtranking

TRILHA DO ESTUDO

AULA 04 - OS 3 C'S DA VENDA PROFISSIONAL

Entenda como funcionam os 3 C's que fazem parte de toda venda. Compreendendo isso, você dificilmente não chegará ao fechamento.

ESTRUTURA DA AULA

- Consideração
- Correção
- Competência

AULA 05 - CICLO DE COMPRAS

Se estamos falando de cliente e de transformação digital, precisamos saber como que esse cliente compra dentro do processo de aquisição dele. E, esse processo de aquisição passa por 5 fases, descubra nessa aula quais são elas.

ESTRUTURA DA AULA

- Reconhecimento das necessidades
- Avaliação das opções
- Resolução de preocupações
- Implementação
- Mudanças que vão ocorrendo ao longo do tempo

AULA 06 - AS PRINCIPAIS GUIAS DA VENDA E O PERFIL DOS VENDEDORES

Assista a essa aula e aprenda sobre os principais guias da venda e sobre o perfil do vendedor.

ESTRUTURA DA AULA

- Guia de venda
- Vendedor mediado
- Vendedor excelente

TRILHA DO ESTUDO

AULA 07 - OS 4 ESTÁGIOS DA VENDA

Existem 4 estágios da visita ao cliente que você precisa saber para ser mais assertivo em sua abordagem. Felipe nos mostra quais as particularidades de cada um desses estágios.

ESTRUTURA DA AULA

- Abertura
- Investigação
- Demonstração de capacidade
- Obtenção do compromisso

AULA 08 - O SEGREDO É PERGUNTAR

Se você não fizer as perguntas certas, na hora certa e do jeito certo, você não realizará o fechamento. E pra isso, existe uma metodologia que te ajudará muito nesse processo, onde Felipe vai falar um pouco mais sobre ela, nessa última aula.

ESTRUTURA DA AULA

- Perguntas de Situação
- Perguntas de Problema
- Perguntas de Implicação
- Perguntas de Necessidade de solução



**Fale sempre a
verdade para o
seu cliente!**

Felipe Roque

