

CONGRESSO FIESP MPI

Out/2014

“Ferramentas para Gestão de Vendas”

ERNESTO COSTA SANTOS





CURRÍCULO

- **Graduação em Eng. Química pela UFBA**
- **Especilização em Marketing pela FGV**
- **Especialização em Alta Direção pelo IESE Business School**
- **Certificação Internacional pela American Marketing Assotiation**
- **Certificação em Practitioner de PNL pela Assoc. Bras. de Programação Neurolinguística**
- **Autor do livro **VAP!** Vendas de Alta Performance pela Editora Nelpa**

CURRÍCULO



- **Diretor do Grupo de Estudos de CRM da SUCESU**
- **Professor na FIA-PROCED na disciplina Canais de Marketing**
- **Professor na Universidade Mackenzie na disciplina E-CRM**
- **Case de Sucesso em CRM em Parceria com o Laboratório Eli Lilly.**
- **Perfil nas Redes Sociais: Linked In + 1800 seguidores; Slideshare + 10.000 visualizações**

ALGUNS CLIENTES



SOBRE O OBJETIVO DESTA APRESENTAÇÃO



Evidenciar a necessidade e tipos de ferramentas para melhoria do processo de vendas

Indicar ações rápidas e precisas para melhorar as diretrizes comerciais de sua Indústria.

Apresentar um Check-List para darmos orientações imediatas de melhoria.

AGENDA



01

Pipeline de Vendas

02

Prática Comercial Eficaz

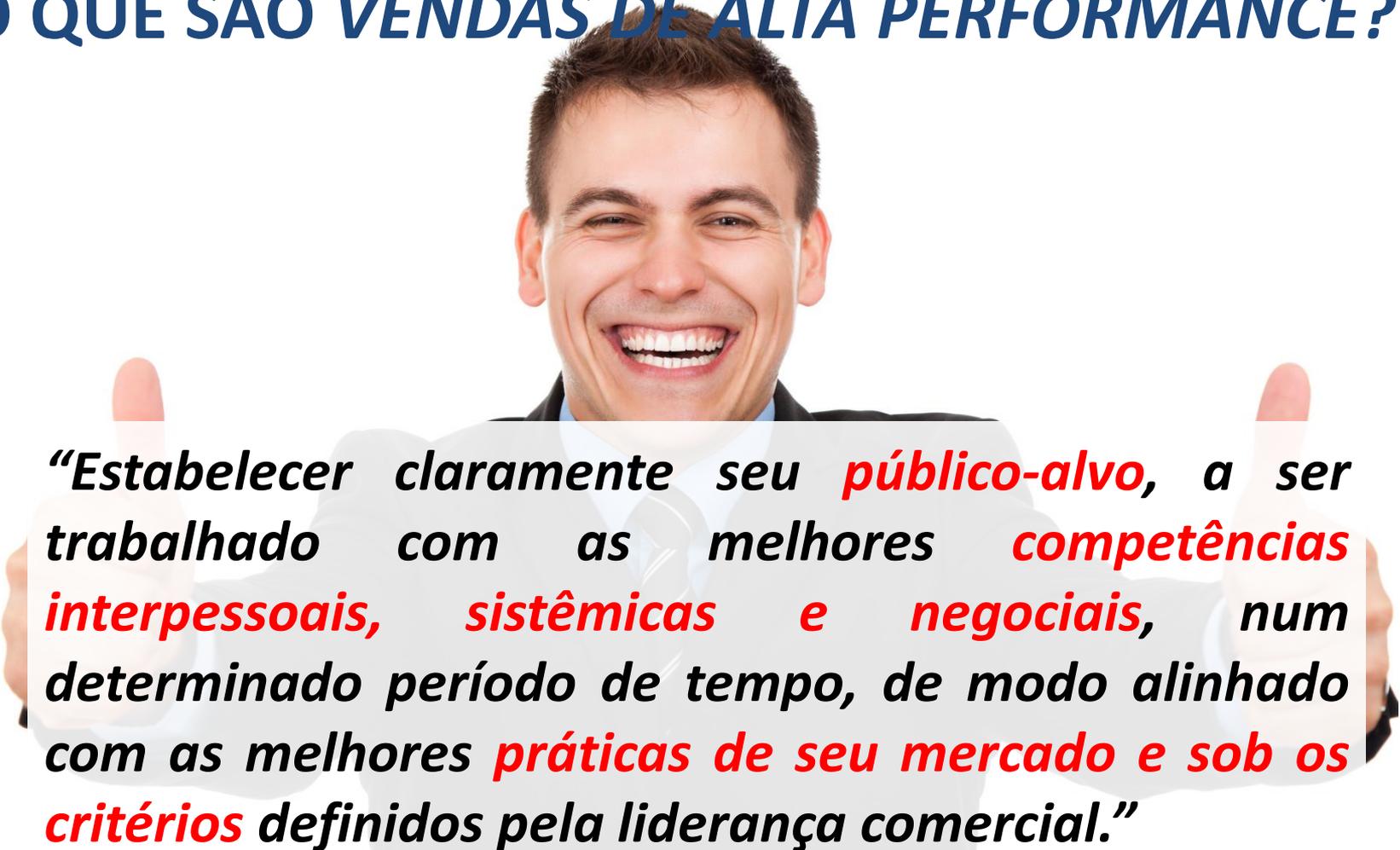
03

Ganhos da Indústria com a
Venda de Alta Performance

04

Questões para um Check List

O QUE SÃO VENDAS DE ALTA PERFORMANCE?



*“Estabelecer claramente seu **público-alvo**, a ser trabalhado com as melhores **competências interpessoais, sistêmicas e negociais**, num determinado período de tempo, de modo alinhado com as melhores **práticas de seu mercado e sob os critérios** definidos pela liderança comercial.”*

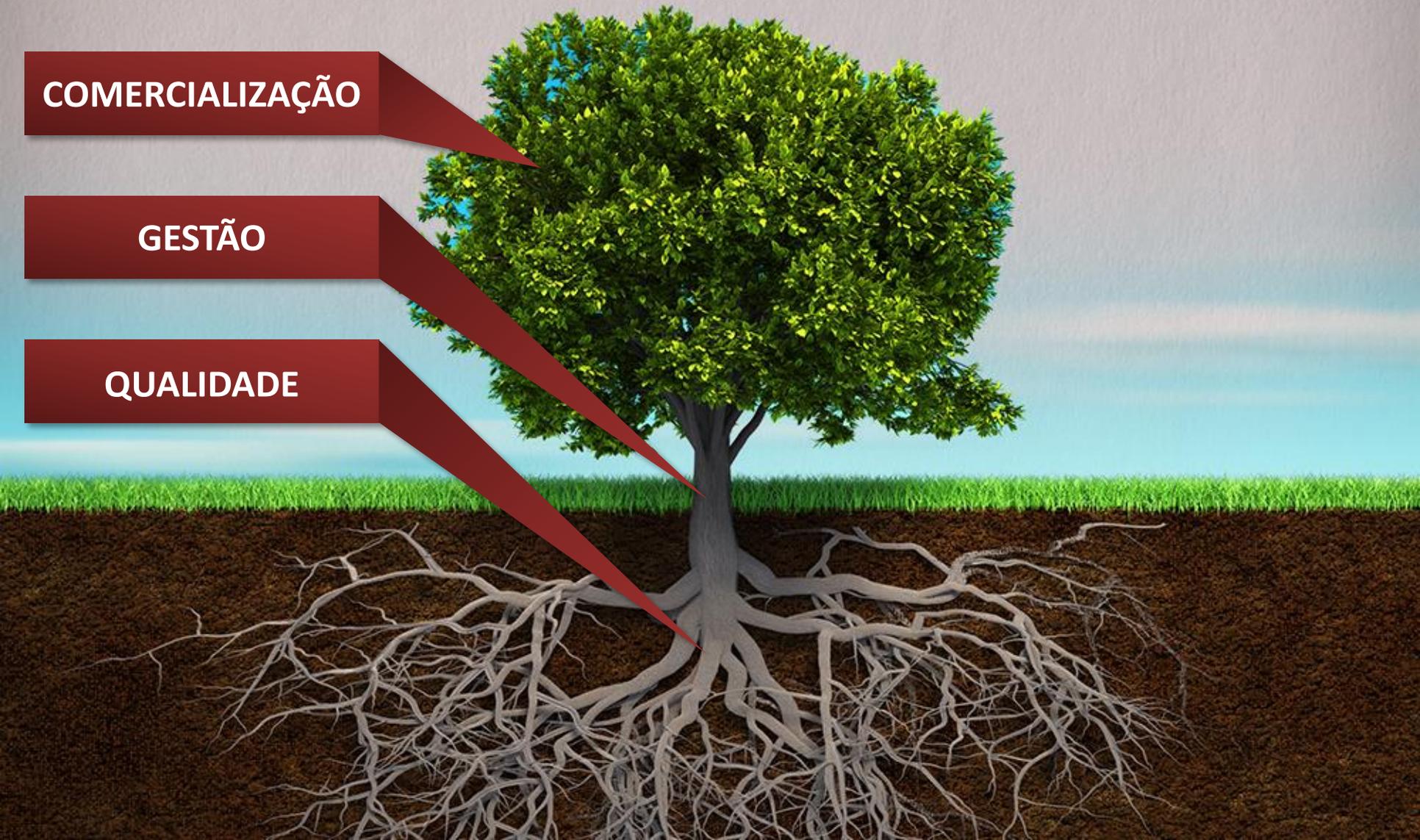
OS DESAFIOS EM VENDAS PARA A NOSSA INDÚSTRIA



COMERCIALIZAÇÃO

GESTÃO

QUALIDADE





VENDAS DE ALTA PERFORMANCE

FUNIL DE VENDAS (PIPELINE)

ENTRADA

Prospecção

Qualificação

Apresentação

Especificação

Cotação

Negociação

Fechamento

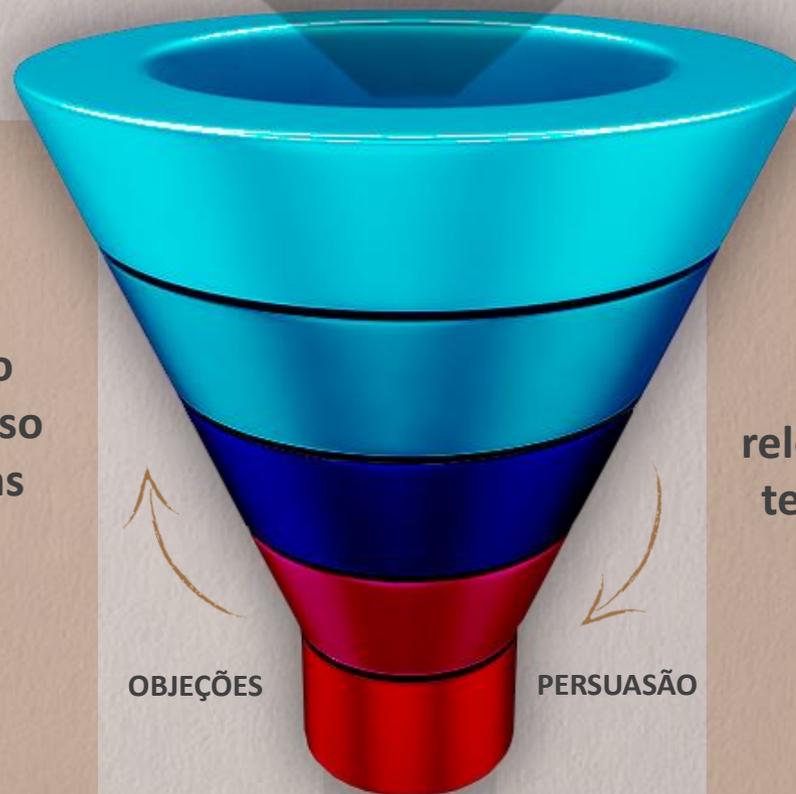
Extensão
do processo
de vendas

Etapas
relevantes em
tempo hábil

OBJEÇÕES

PERSUASÃO

SAÍDA



PRÁTICA COMERCIAL EFICAZ



OS GANHOS DA INDÚSTRIA COM A VENDA DE ALTA PERFORMANCE

- ✓ Maior volume de **vendas cruzadas**
- ✓ Maior incidência de **vendas ampliadas**
- ✓ Clientes com **maior tempo de vida útil**
- ✓ Campanhas **mais assertivas**
- ✓ Políticas comerciais **mais competitivas**
- ✓ Informação **mais ágil e precisa**
- ✓ Maiores índices de **fidelidade**



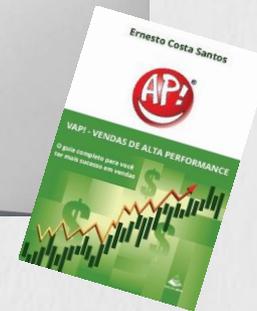
Um Check List para sua Indústria

CHECK LIST - QUESTÕES-CHAVES PARA SUA ELABORAÇÃO



- Qual o seu mercado alvo?
- Quais os seu(s) grupo(s) de produtos mais significativo(s)?
- Quais os canais de vendas que sua indústria utiliza?
- Quais os indicadores de desempenho que são usados?
- Como você administra a evolução dos numeros no mês?
- Quais os pontos fortes da sua empresa no mercado?
- Que ações para aumentar as vendas já estão em curso?
- Quais os pontos que necessitam de melhoria urgente?

CONTATO



ernesto@vendasdealtaperformance.com.br

Tel: 11.3508.1956/ 96266.1900

