



## VENDAS DE ALTA PERFORMANCE

### Sobre o programa

O momento atual exige dos times comerciais ações assertivas e rápidas para concretização das negociações. O curso de **Vendas de Alta Performance da FFM** apresenta uma metodologia para potencializar os resultados da empresa. Para isso, o conteúdo abrange o entendimento do contexto, geração de valor, processo de vendas e ações de pós-vendas. O participante irá entender e refletir sobre o processo de vendas e desenvolverá um plano de ação para colocar **em prática** na sua rotina de trabalho.

### Público-alvo

Líderes empresariais, gestores da área comercial, vendedores, gerentes de contas, inside sales e profissionais técnicos que estão sendo preparados para assumir desafios na área comercial.

### Objetivos

Este curso tem como objetivos levar o participante a:

- Entender com o contexto atual influencia no processo de vendas e como gerar valor para o cliente.
- Compreender como segmentar mercado e como gerenciar o funil de vendas.
- Entender as diferentes fases do processo de vendas.
- Superar as objeções que o cliente impõe no processo de negociação.
- Compreender os passos para concretizar a negociação e definir ações de pós-vendas.

### Conteúdo Programático

1. Contexto atual de vendas
2. Vendendo Valor
3. Segmentação de mercado
4. Gestão do funil de vendas
5. Processos de Vendas
  - 5.1. Planejamento
  - 5.2. Abordagem
  - 5.3. Sondagem
  - 5.4 Apresentação



- 6. Superando Objeções
- 7. Concretizando negócios
- 8. Pós-Vendas

### **Currículo do professor**

Prof. André Meyer é Engenheiro Elétrico formado na Universidade Federal de Itajubá, com MBA pela Fundação Dom Cabral e pós MBA na Kellogg nos USA. É um profissional de grande experiência corporativa, tanto em multinacionais como Siemens, Honeywell, Samsung, Grupo Sant Gobain, como empresa nacional, tendo a oportunidade de residir e trabalhar na Alemanha, México e USA e grande atuação no mercado da América Latina. Com espírito empreendedor apurado e excelente capacidade de construir relacionamentos em todos os níveis das organizações, possui consistentes resultados obtidos em crescimento e rentabilidade dos negócios, além de experiência em construção de plano estratégico, desenvolvimento de canais de vendas, planos de negócio e execução. Sempre pautado pela ética, possui uma grande capacidade de interlocução e construção de equipes de alta performance. Atualmente atua como professor associado da Fundação Dom Cabral, sendo Orientador Técnico e Monitor de Vendas e MKT no programa PAEX. Como consultor, possui grande experiência em diagnóstico, formulação e execução de planos estratégicos e recuperação de empresas, analisando oportunidades, formulando estratégias corporativas e competitivas, e transformando objetivos estratégicos em realidade por meio do alinhamento organizacional em empresas de pequeno a grande porte em diversos mercados. Tem experiência em turnaround de empresas, estruturando o mapa estratégico com foco na qualidade da receita, modelo de custeio, despesa, NCG e ativos, criando uma gestão intensiva do caixa, execução dos planos de ação e com foco na correção dos rumos e aceleração dos resultados. Possui também experiência em conselho consultivo da Gentelab e é sócio fundador de uma startup na área social chamada AGREGO.

### **Datas**

17/05 | 14h às 18h  
18/05 | 8h30 às 17h30

Carga horária: 12h

Local: Fundação Fritz Müller | R. Iguaçu, 151 – Itoupava Seca

Investimento: R\$ 1.290,00 | **10x R\$129,00** - cartão de crédito ou em **6x de R\$ 215,00** no boleto

Incluso: Material didático, coffee break e certificado para participantes com mínimo de 80% de

Frequência.



## CLIENTES

