



O M.B.A. DE VENDAS

UM PROGRAMA VENCEDOR DE
PERFORMANCE EM VENDAS

arning]. impact

experiência. aprendizado. impacto.

A Eagle's Flight™ estimula a transformação. Criamos pontos que instigam a mudança, onde as pessoas são inspiradas a realizar melhor os seus trabalhos e a liderar mais efetivamente – tudo por meio de um aprendizado que está enraizado em nossos programas experienciais. Não somente aplicamos dinâmicas de treinamento corporativo – somos dedicados a desencadear o potencial que existe dentro de cada participante e garantir que todos sejam inspirados a levar o aprendizado e a colocá-lo em prática.

EXPERIMENTE O IMPACTO QUE UM PROGRAMA DE APRENDIZADO ESTRUTURADO, BEM ENTREGUE, BEM TRANSMITIDO E COM ÓTIMO SUPORTE PODE TER.

VENDER

Se você for comprar um par de luvas, talvez tenha algumas exigências muito específicas, tais como: tamanho – claramente importante – cor, material e textura. Pode ter preferências e propósitos definidos – calor, estética e praticidade. Mas a satisfação vem ao encontrar o produto perfeito.

Da mesma forma, vender não é impor um produto ou uma solução a um cliente. Ao contrário, é primeiro descobrir exatamente o que o cliente precisa e deseja – em todas as perspectivas e o mais completamente possível – para então satisfazer estas exigências específicas. As verdadeiras vendas são muito mais sobre satisfazer as necessidades e ser visto como capaz de satisfazê-las do que sobre “persuadir”.

Em outras palavras, o que está sendo vendido se encaixa como uma luva.

O M.B.A. de Vendas da Eagle's Flight – ensina como vender no contexto de necessidades e prioridades próprias da sua organização.

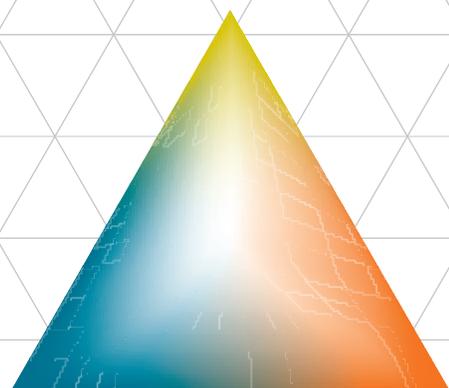
POR QUE UM “M.B.A.” DE VENDAS?

PARA OBTER ESTES RESULTADOS:

- M.** MAESTRIA DA
PROFISSÃO
Um verdadeiro expert na profissão.
- B.** BRILHANTE AOS
OLHOS DO CLIENTE
Clientes consistentemente satisfeitos
e impressionados.
- A.** ALCANCE DAS METAS
DA EMPRESA
Todos os compromissos de receita
são previsivelmente entregues.

O MODELO DO M.B.A. DE VENDAS

PREPARE-SE



**ESTABELEÇA
UMA PARCERIA**

VENDA

· O Modelo do M.B.A. de Vendas

PREPARE-SE:

Antes de cada reunião, preencha um Mapa do Cliente, olhando tanto “o lado de fora” quanto “o lado de dentro”.

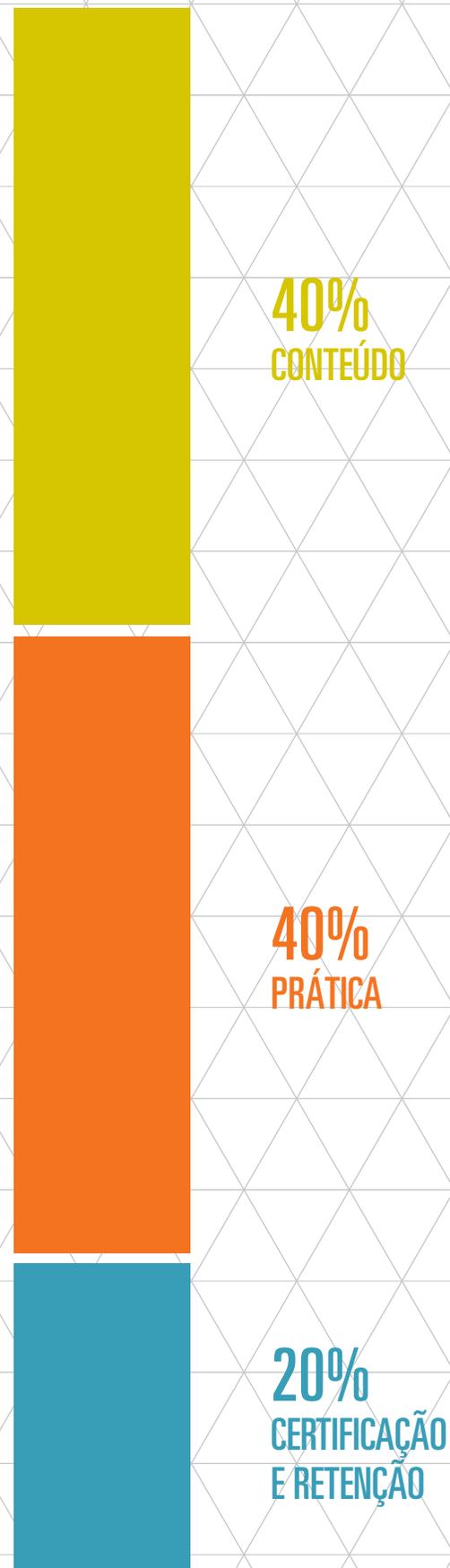
VENDA:

Aplique as Cinco Marchas de Vendas para focar-se em atender as necessidades do cliente, tanto reais quanto percebidas.

ESTABELEÇA UMA PARCERIA:

Identifique onde, no Espectro do Relacionamento, você está com este cliente, e então otimize cada oportunidade.

OS 5 DIAS DE CURSO



• A Abordagem da Eagle's Flight™ que Garante Resultados

O conteúdo específico ensinado ao longo dos cinco dias inclui:

1. O QUE É REALMENTE POSSÍVEL
2. ADMINISTRAÇÃO DO FUNIL E TAXAS DE CONVERSÃO
3. CONSTRUINDO MAPAS DE CLIENTES
4. AS CINCO MARCHAS DE VENDAS
5. VENDER VALOR, NÃO PREÇO
6. CRIAÇÃO DE PARCERIAS DE LONGO PRAZO

Prática, prática, prática!

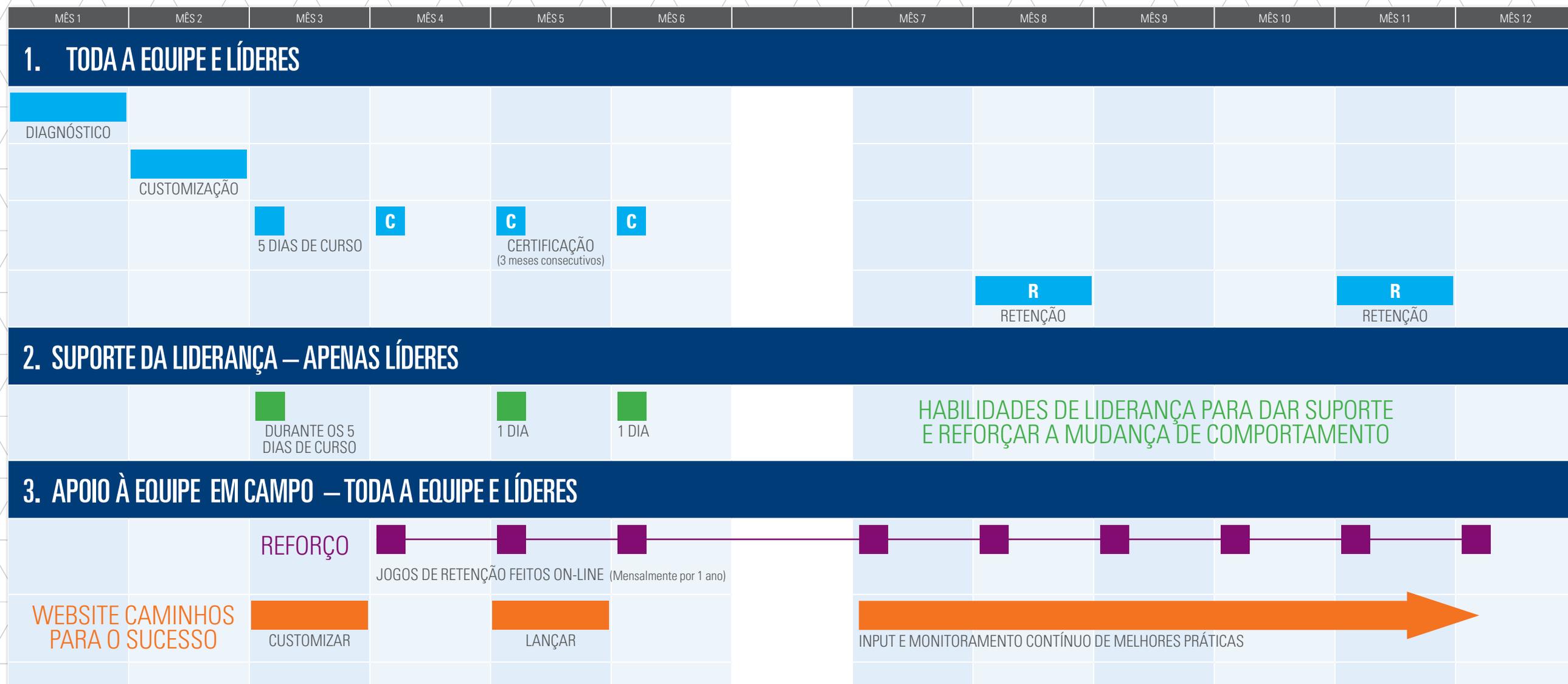
1. A PRÁTICA OCORRE EM AULA PARA QUE O CONTEÚDO SEJA REALMENTE ABSORVIDO, ENTENDIDO E SE TORNE IMEDIATAMENTE RELEVANTE PARA APLICAÇÃO NO TRABALHO.
2. AS FERRAMENTAS DE APRENDIZAGEM EXPERIENCIAL MANTÊM CADA DIA ALTAMENTE ENVOLVENTE, DIVERTIDO E CENTRADO NA APRENDIZAGEM BASEADA NA DESCOBERTA.

Testes, avaliação e certificação começam na aula e continuam por um ano após a aula.

1. *FEEDBACK* NO TRABALHO
2. *COACHING* EM CAMPO
3. APLICAÇÃO CONSISTENTE E DIÁRIA DE NOVOS COMPORTAMENTOS

IMPLEMENTAÇÃO DO M.B.A. DE VENDAS

3 COMPONENTES



O M.B.A. DE VENDAS DA EAGLE'S FLIGHT™

- M.** Maestria da profissão
- B.** Brilhante aos Olhos do Cliente
- A.** Alcance das Metas da Empresa

- 1 Definindo Expectativas
- 2 Administração do Funil
- 3 Vendendo com Integridade
- 4 Perfil do Cliente
- 5 Habilidades de Vendas
- 6 Construindo Parcerias
- 7 *Coaching* em Campo + Liderança
Certificação e Retenção
- 8 Website de Melhores Práticas

OITO COMPONENTES

GOLD OF THE
Desert Kings



1

Definindo Expectativas

GOLD OF THE DESERT KINGS™

O desafio pessoal para cada profissional de vendas é atingir tudo o que é possível.

APRENDIZADO-CHAVE

**COMPROMETA-SE A
VENCER, NÃO APENAS
SOBREVIVER!**

2

Administração do Funil



ESTUDO DE CASO

Lucy

e a

Oportunidade

Fechamento

O Cordeão de Prata



Planejamento de vendas



ENCHER E ADMINISTRAR O FUNIL

O sucesso em vendas é resultado de um processo disciplinado, e não de um desejo ou pensamento.

APRENDIZADO-CHAVE

CONSTRUA E ADMINISTRE UM FUNIL DE VENDAS QUE GERE RESULTADOS DE VENDAS PREVISÍVEIS.

PERFIL DO CLIENTE

Cliente: _____ Endereço: _____

Para trabalho (internet, jornais, publicações/associações sobre negócios, redes sociais, operadores de telemarketing, LinkedIn, literatura do cliente, estrutura interna, relatórios da empresa)

CENÁRIO

Onde eles têm sucesso? _____

Por quê? _____

Onde existem oportunidades? _____

Por quê? _____

CONDIÇÕES ATUAIS DO MERCADO

- Indústria
- Regulamentação
- Posição Geográfica
- Concorrência

4

Perfil do Cliente

CONHECENDO O CLIENTE

Conhecimento é poder; usar o conhecimento é poderoso!

• APRENDIZADO-CHAVE

APRENDA SOBRE A REALIDADE ATUAL DE SEU FUTURO CLIENTE ANTES DE TENTAR MOSTRAR A ELE COMO MELHORÁ-LA.



5

Habilidades de Vendas

AS 5 MARCHAS DE VENDAS

Nós apenas compramos o que entendemos, e somente de pessoas em quem confiamos.

APRENDIZADO-CHAVE

TROQUE SUAVEMENTE!

- 1 POSTURA EXECUTIVA
- 2 NECESSIDADE REAL
- 3 OBJEÇÕES
- 4 FECHAMENTO
- 5 PRÓXIMOS PASSOS



5

Habilidades de Vendas (continuação)

A CONSTELAÇÃO DO VALOR

O preço pago não é apenas um reflexo do valor recebido, mas também do valor percebido.

APRENDIZADO-CHAVE

COMPREENDER TODOS OS FATORES QUE PODEM CONTRIBUIR PARA O VALOR NA MENTE DO CLIENTE E DEPOIS ATRIBUIR O PESO ADEQUADO A CADA UM DELES ANTES DE FINALIZAR O PREÇO.

6 Construindo Parcerias

Construa parcerias verdadeiras

Conheça as atuais necessidades do cliente

Inicie processos eficientes

XERIFE

Busque o máximo do potencial de lucro

Demonstre comunicação rápida e clara

RATTLESNAKE CANYON™

Ser um vendedor é fazer um negócio; ser um parceiro é fazer a diferença.

APRENDIZADO-CHAVE

CONSTRUA PARCERIAS DE LONGO PRAZO COM OS CLIENTES, NÃO FAÇA APENAS TRANSAÇÕES INDIVIDUAIS.

Conteúdo

Feedback de Coaching em Campo

Coachee: _____
Coach: _____
Assessor: _____ Telefone: _____ Data: _____



AValiação DO FUNIL

★ Você está com o cliente antes da ligação? ★★ Você está quer que ele esteja depois da ligação?

Feedback sobre a ligação de vendas

Desempenho Deficiente Um Pouco Eficaz Eficaz Muito Eficaz Excelente

	Atuação	Conteúdo
Preparação para a reunião		
Perfil do cliente		
Perfil pessoal		
Identificação da necessidade real		
Transmissão de mensagens		
Fluxo para fechar		
Concordância sobre próximos passos		

APRENDIZADOS APÓS A REUNIÃO

o que você poderá fazer diferente na próxima vez?

Modelo

Coach

Exigir

Resultados Esperados



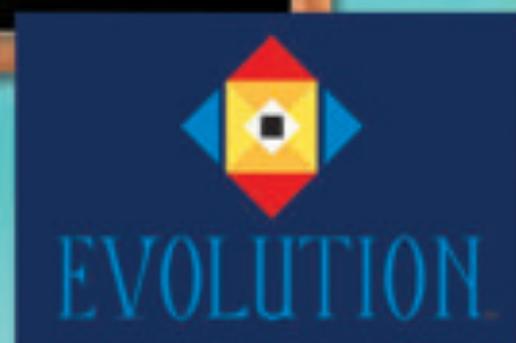
7 Coaching em Campo + Liderança

O COACH ACCOUNTABLE

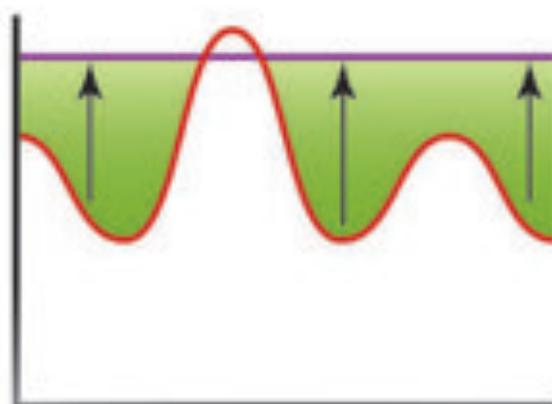
O desempenho melhora quando novos comportamentos são reforçados pelo *coaching* no trabalho.

APRENDIZADO-CHAVE

MUDE O
COMPORTAMENTO
SENDO VOCÊ
MESMO O EXEMPLO
E MOSTRANDO O
CAMINHO PARA A SUA
EQUIPE.



Conecte-se
Observe
Avalie
Clarifique
Habilite



Padrão
Diminua os gaps
Performance

LIDERANDO OS NOVOS COMPORTAMENTOS

Um suporte disciplinado da liderança é a diferença entre a mudança permanente e o interesse passageiro.

APRENDIZADO-CHAVE

- 1 CANALIZE A VISÃO:**
Por que estes novos comportamentos são tão cruciais.
- 2 DEFINA AS EXPECTATIVAS:**
Uma mudança significativa na performance das vendas é necessária.
- 3 COMUNICAÇÃO:**
Feedback contínuo e ajuda para adotar estas novas habilidades.
- 4 IMPACTO:**
Análise periódica das prioridades – o que Parar, Começar e Continuar.
- 5 MANTENHA A ENERGIA:**
Comemore o sucesso no caminho para a maestria.

8 Website Caminhos para o Sucesso

APRENDA COM O MELHOR

A excelência em vendas é um esporte coletivo onde o sucesso compartilhado provoca o sucesso multiplicado.

APRENDIZADO-CHAVE

ALIMENTE – E ACESSE FREQUENTEMENTE – O WEBSITE CAMINHOS PARA O SUCESSO.

COLETE

COMPARTILHE

ABSORVA

APLIQUE

IMPLEMENTANDO O M.B.A. DE VENDAS

UM

Nós começamos com um trabalho prévio de customização para trazer mais relevância: seus exemplos, linguagem e valores, situações e clientes.

DOIS

Dentro do curso, ajustamos quanto tempo é gasto em cada tópico para que possamos focar nas áreas de maior necessidade.

TRÊS

As opções de entrega (duração, em que período, etc.) são adaptadas à realidade de sua força de vendas.

QUATRO

Oferecemos — e encorajamos fortemente — uma retenção de conteúdo e um processo de aplicação pós-curso que envolve gerentes de venda em campo.

CINCO

Temos uma série de outros temas e conteúdos que podemos utilizar para aumentar o currículo do curso se necessário.

SEIS

Oferecemos facilitadores para todo o conteúdo em todo o mundo; ou podemos certificar seus treinadores.

POR QUE A EAGLE'S FLIGHT™?

LÍDER MUNDIAL EM APRENDIZADO EXPERIENCIAL

A Eagle's Flight™ foi pioneira em aprendizado experiencial em 1988 e é desde então reconhecida como líder no setor.

RECONHECIDA COMO LÍDER EM CUSTOMIZAÇÃO

Desde 1988, a Eagle's Flight™ cria soluções customizadas, especialmente personalizadas de acordo com a cultura, valores e resultados desejados, para várias das maiores empresas conhecidas mundialmente.

UMA PROVEDORA DE SOLUÇÕES COM FOCO EM RESULTADOS

Nossos clientes frequentemente migram de outras consultorias para uma relação mais exclusiva com a Eagle's Flight™ ao perceber que uma parceria conosco lhes oferece uma vantagem competitiva.

FACILITADORES DE CLASSE MUNDIAL

O rigoroso processo de seleção e treinamento da Eagle's Flight™ na formação da sua equipe de facilitação tem sido reconhecido como um dos melhores no setor.

UMA PARCEIRA COLABORATIVA

O Modelo de Gerenciamento de Conta da Eagle's Flight™ garante que o nível de parceria seja consistente com a vontade expressa de nossos clientes, independentemente da solução ser ou não customizada.

ESCOPO GLOBAL

Uma vez que nosso conteúdo é operado por 55 licenciados em 45 países, a Eagle's Flight™ tem a capacidade de servir a uma comunidade global e refletir suas línguas nativas, culturas e valores em nossos programas de treinamento.

MATERIAIS E DESIGNS DE QUALIDADE

Nossa equipe de arte e gráfica interna produzem apenas materiais da mais alta qualidade para garantir o comprometimento do participante. Nossos clientes normalmente nos classificam como líderes na habilidade de trazer o aprendizado à vida.

GANHADORA DO PRÊMIO STEVIE AWARDS

Desde 2005, a Eagle's Flight™ já recebeu 11 Stevie Awards (o Oscar do mundo dos negócios), incluindo Melhor Equipe de Desenvolvimento de Produtos, a Empresa mais Inovadora do Ano na América do Norte e Executivo do Ano na América do Norte.



SOBRE A EAGLE'S FLIGHT™

O QUE FAZEMOS

Líder mundial em treinamentos experienciais corporativos, e com atuação em mais de 45 países, a marca Eagle's Flight™ atende às principais empresas de todos os setores de atuação há quase 30 anos. Somente na América do Norte, atualmente 52% das companhias presentes na Fortune 500 (classificação das 500 maiores corporações em todo mundo) se beneficiam de treinamentos corporativos oferecidos pela Eagle's Flight™.

Temos as melhores soluções para desenvolver o potencial de cada indivíduo, aumentando a eficácia pessoal, melhorando o foco, a eficiência e maximizando os resultados. Nossas soluções corporativas se encontram disponíveis em mais de 20 idiomas e são reconhecidas mundialmente pela excelência dos resultados obtidos pelos mais de 450 mil profissionais que já vivenciaram nossas soluções.

As soluções de treinamentos experienciais oferecidas pela Eagle's Flight™ estão subdivididas em 4 segmentos: convenções e *team building*, liderança, desenvolvimento de habilidades e transformação da cultura organizacional, assim há disponibilidade de um vasto leque de programas, que podem ser customizados de acordo com a necessidade de cada cliente. A experiência ajuda as pessoas a reconhecerem suas necessidades de mudança. Promovemos a autodescoberta, e o aprendizado é acelerado através da participação.

O diferencial da Eagle's Flight™ está em seu grupo de profissionais talentosos, criativos e altamente competentes, que entregam treinamentos em sintonia com a visão de Phil Geldart, CEO da Eagle's Flight™, de "fazer uma diferença permanente na vida das pessoas".

CONTATO

A Eagle's Flight™ possui escritórios no Canadá, Estados Unidos e Brasil, e é representada por licenciados internacionais em todo o mundo. Nossa sede mundial está localizada em Ontário; a sede americana, em Minnesota; e a sede brasileira, em São Paulo.

Brasil

Av. Brig. Luis Antonio, 4655
Jardim Paulista
São Paulo, SP 01401-002

Canadá (Sede Mundial)

489 Clair Road West
Guelph, Ontario
Canada N1L 0H7

Estados Unidos

7600 Parklawn Avenue
Edina, MN
USA 55435

Tel: (11) 3050-2210

Web: www.efbrasil.com

REDES SOCIAIS





**EAGLE'S
FLIGHT**™
experience. learning. impact.

www.efbrasil.com +11 3050-2210

experience. [lea