

PROMOVENDO®  
O SUCESSO DOS  
**CLIENTES**

# Qualificando Oportunidades

## AS OPORTUNIDADES QUE SE ENCONTRAM NO PIPELINE DE SUA EQUIPE ESTÃO BEM QUALIFICADAS?

Nos últimos 15 anos, a FranklinCovey trabalhou com milhares de equipes de vendas, de diferentes partes do mundo, e estudou o que os profissionais de vendas de alto desempenho têm o hábito de fazer. O workshop **Promovendo o Sucesso dos Clientes: Qualificando Oportunidades** foi concebido para ajudar as equipes de vendas a aplicar essas práticas conscientemente, a fim de alcançar resultados superiores na qualificação de seus *prospects*.

**Qualificando Oportunidades** ajuda o profissional de vendas a identificar, de forma rápida e eficaz, as boas oportunidades presentes em seus pipelines e a reduzir substancialmente o 'pipeline ruim', eliminando as oportunidades menos qualificadas. Os resultados são menos tempo investido em oportunidades erradas, mais tempo para trabalhar as oportunidades certas e reduções substanciais no custo das vendas.



## A DIFERENÇA ENTRE SABER E FAZER

Em se tratando de treinamento de vendas, há “muita coisa boa” disponível no mercado. *O desafio não é encontrar um bom treinamento, e sim ajudar sua equipe de vendas a fazer bem o que dá certo!*

O workshop Promovendo o Sucesso dos Clientes: Qualificando Oportunidades adota um processo de implementação desenvolvido por especialistas para ajudar o profissional de vendas a se tornar excelente na qualificação de oportunidades. Esse processo permite que as equipes de vendas pratiquem e apliquem, durante 12 semanas, melhores práticas comprovadamente eficazes.

## RETORNO DO INVESTIMENTO

*Qualificando Oportunidades foi criado para garantir um retorno claro e substancial para o investimento. Do início ao fim, os participantes trabalham com oportunidades atuais, monitorando e reportando seus progressos.*

**NOSSA PROMESSA:** *Você e sua equipe de vendas podem melhorar substancialmente a forma como qualificam as oportunidades que estão no pipeline se aplicarem a mentalidade, as habilidades e as ferramentas dos profissionais de alto desempenho ao longo de 12 semanas.*

## O QUE NOSSOS CLIENTES REPORTARAM



**208%**  
de aumento  
no valor dos  
**Negócios  
Fechados**

...e mais!

## MÓDULO

## NESTE WORKSHOP DE UM DIA, OS PARTICIPANTES:

### FUNDAMENTOS

(20 min)

- Aprenderão os tipos de mentalidade e comportamento adotados pelos profissionais de alto desempenho.
- Estabelecerão objetivos específicos para garantir um retorno mensurável do investimento ao final das 12 semanas do processo de implementação.

### PROMOVER DECISÕES

(70 min)

#### ✂ PLANO DE LIGAÇÃO

- Entenderão a importância de promover as decisões dos clientes.
- Criarão um plano de ligação específico para as questões-chave do cliente - nada mais, nada menos.

### FECHAR RÁPIDO, SAIR RÁPIDO

(165 min)

#### ✂ PLANILHA DA OPORTUNIDADE

#### ✂ GRADE DE DECISÃO

#### ✂ RETRATO DA QUALIFICAÇÃO

- Aprenderão a superar as disfunções tradicionalmente presentes na relação comprador/vendedor, focando primeiro as preocupações do cliente.
- Aprenderão a desenvolver planos de negócio com os clientes, identificando suas questões mais importantes, determinando claramente o impacto dessas questões na organização e mapeando o processo de decisão.
- Estabelecerão um retrato fiel do *pipeline* de vendas.
- Farão avanços significativos no sentido de tornarem-se um conselheiro de negócios de confiança.

### LIDAR COM OBJEÇÕES

(120 min)

#### ✂ CARTAS DE PRÁTICA

- Conquistarão a segurança necessária para superar objeções e barreiras, prevendo-as e praticando como vencê-las com antecedência.
- Aprenderão a lidar de forma eficaz com os *gatekeepers*.

### GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO

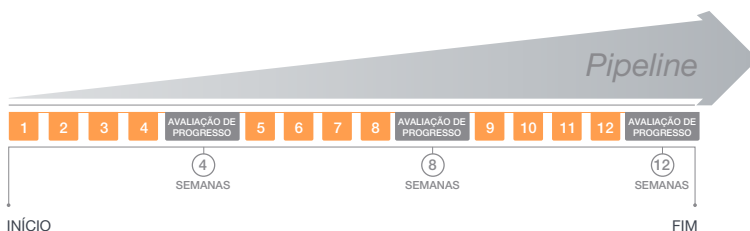
(15 min)

#### ✂ GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS

#### ✂ VÍDEOS DE IMPLEMENTAÇÃO

- Assumirão o compromisso de implementar as estratégias e ferramentas do workshop *Qualificando Oportunidades* durante 12 semanas para garantir uma mudança de comportamento duradoura.

## GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE 12 SEMANAS



- A cada semana, por 12 semanas, os participantes implementam os princípios aprendidos no workshop, praticando-os e aplicando-os de forma mais detalhada.
- Os participantes se responsabilizam perante seus líderes de vendas ou coaches por meio de reuniões de avaliação de progresso.

## KIT DO PARTICIPANTE



- Manual do Participante
- Guia de Implementação de 12 Semanas
- Acesso ao material digital com vídeos e ferramentas de implementação.
- Diário de Aprendizagem
- Cartas de Prática

Para mais informações sobre o workshop *Promovendo o Sucesso dos Clientes: Qualificando Oportunidades*, contate um representante da FranklinCovey ou ligue para 11 5105-4400. Se preferir, visite [www.HelpingClientsSucceed.com](http://www.HelpingClientsSucceed.com).