



MOVY

# Trilha de Estudo

A chave para suas

**VENDAS**

*está aqui*

2024

# Trilha de Estudo para o Sucesso em Vendas

## Introdução

Bem-vindo(a) à trilha de estudo da Movy Treinamentos! Este guia foi desenvolvido para ajudar você a navegar pelo nosso conteúdo de forma organizada, começando pelos fundamentos e evoluindo até os temas mais avançados. Ao seguir essa trilha, você estará se preparando para multiplicar suas vendas, melhorar como líder e entender as estratégias necessárias para fazer seu negócio crescer de forma saudável. Cada módulo foi pensado para que você aplique o que aprendeu imediatamente e veja resultados concretos.

## 1. Técnicas de Vendas

Este bloco é o coração do processo de vendas. Aqui você vai entender desde o básico até técnicas avançadas usadas por multinacionais para impulsionar suas vendas.

### 1.1 Desenvolvendo suas habilidades de vendas: A jornada do sucesso

**Objetivo:** Entenda a origem do medo de vender e como superá-lo.

**O que estudar:** Este e-book traz exercícios e reflexões que vão desbloquear suas habilidades de vendas, ajudando você a se tornar mais confiante.

## 1.2 Introdução às técnicas de vendas e prospecção de clientes

**Objetivo:** Conheça os fundamentos de prospecção e abordagem de clientes.

**O que estudar:** Aqui você aprenderá o processo de identificar, atrair e engajar potenciais clientes, garantindo uma base sólida para o resto da trilha.

## 1.3 Método face a face (FAF)

**Objetivo:** Descubra como empresas como a Pfizer usam o método face a face para vendas de impacto.

**O que estudar:** Entenda os segredos de vender diretamente ao cliente com um método usado pelas maiores multinacionais.

## 1.4 Rapport

**Objetivo:** Aprenda a criar conexão instantânea com seus clientes.

**O que estudar:** Este módulo ensina técnicas de Rapport para criar empatia e confiança nas conversas de venda.

## 1.5 Estilos sociais para vendas

**Objetivo:** Entenda como adaptar seu estilo de venda ao perfil de cada cliente.

**O que estudar:** Identifique diferentes estilos sociais e aprenda a adaptar seu discurso para melhorar sua taxa de conversão.

## 1.6 Gerenciando o Não

**Objetivo:** Saiba como lidar com a rejeição em vendas e transformá-la em oportunidades.

**O que estudar:** Técnicas para manter a resiliência e contornar objeções no processo de vendas.

## 1.7 Perguntas Abertas vs Fechadas

**Objetivo:** Domine a arte de fazer perguntas estratégicas.

**O que estudar:** Aprenda a formular perguntas que abrem o diálogo e conduzem a vendas mais consultivas.

## 1.8 Vendas pelo WhatsApp

**Objetivo:** Venda com eficácia usando o WhatsApp como ferramenta principal.

**O que estudar:** Dicas práticas e estratégias de engajamento para vender pelo WhatsApp, aproveitando sua comunicação direta e informal.

## 1.9 Características vs Benefícios

**Objetivo:** Entenda a diferença entre falar sobre características e focar nos benefícios para o cliente.

**O que estudar:** Aprenda como transformar características do produto em benefícios que atendem às necessidades do cliente.

## 1.10 Vendas transacionais vs consultivas

**Objetivo:** Diferencie e saiba quando aplicar cada modelo de venda.

**O que estudar:** Explore como adaptar suas vendas para transações rápidas ou processos consultivos mais profundos.

## 2. Desenvolvimento Pessoal

Para ser um vendedor de sucesso, você também precisa crescer como líder e como pessoa. Esta parte da trilha é focada em suas habilidades de comunicação, gestão e comportamento.

### 2.2 Liderança Situacional

**Objetivo:** Aprenda a adaptar sua liderança de acordo com a situação e as pessoas.

**O que estudar:** Entenda como liderar de maneira eficaz, ajustando seu estilo conforme a maturidade e competência de sua equipe ou cliente.

### 2.3 Feedback: Aprenda a Dar e Receber

**Objetivo:** Melhore sua capacidade de oferecer feedback construtivo.

**O que estudar:** Descubra como dar e receber feedback de maneira que melhore os resultados sem causar atrito.

## 3. Estratégias para o Crescimento Saudável

O último bloco da trilha foca em estratégias de crescimento para sua empresa. Aqui, você aprenderá como estruturar seu negócio de forma sólida, preparar-se para investimentos e utilizar recursos estratégicos, como a Inteligência Artificial.

### **3.1 Recursos Humanos**

**Objetivo:** Entenda como montar e gerir uma equipe de alta performance.

**O que estudar:** O RH é fundamental para o crescimento da empresa. Saiba como recrutar, motivar e manter talentos em sua equipe de vendas.

### **3.2 Investimentos: Como Preparar Seu Negócio**

**Objetivo:** Prepare sua empresa para atrair investidores.

**O que estudar:** Conheça os requisitos e estratégias para tornar sua empresa atraente para investimentos externos.

### **3.3 Exit: Como Estruturar sua Empresa para Venda**

**Objetivo:** Aprenda a planejar a venda de sua empresa.

**O que estudar:** Estruture seu negócio de maneira que ele seja desejado por compradores ou investidores no futuro.

### **3.4 Como Conversar com a Inteligência Artificial para Melhorar a Empresa**

**Objetivo:** Use a tecnologia a seu favor.

**O que estudar:** Aprenda a integrar IA em processos de vendas e gestão, otimizando resultados e criando mais eficiência.

## **Conclusão: O Futuro é Seu**

Essa trilha de estudo é só o começo. Ao seguir esse caminho, você estará preparado para dominar suas vendas, liderar com eficácia e implementar estratégias que farão sua empresa crescer de forma saudável. Continue aprendendo, e fique atento(a) aos novos módulos e conteúdos que vamos lançar no futuro.