

VENDAS DE ALTO DESEMPENHO: COMPETÊNCIAS E ESTRATÉGIAS

Esta MENTORIA visa apoiar as micro e pequenas empresas na criação de uma **ESTRATÉGIA COMERCIAL** abrangente, contemplando um aprimoramento das principais etapas do processo de vendas, incentivando os gestores a adotarem abordagens estratégicas de logo prazo.

Como?	Mentoria individual por empresa
Formato	100% Online
Carga Horária	20 horas totais por empresa (15h atendimento direto + 5h back office)
Público-Alvo	EXCLUSIVO para Micro e Pequenas Empresas de MG ¹ (faturamento bruto anual de até R\$ 4,8 milhões em 2023)
Período de execução	Em até 3 meses a partir da confirmação da inscrição, com finalização até nov/24
Forma de Inscrição / Adesão	Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão
Equipe de trabalho na empresa	Responsáveis e equipes das áreas de vendas, comercial.

1 A empresa deverá apresentar documentação que comprove seu porte: comprovante do regime tributário, no caso das empresas optantes do Simples Nacional, e cópias de balanço ou declarações da Junta Comercial também podem ser apresentados

DESCRIÇÃO DA MENTORIA

Formato **100% virtual** com **5 ENCONTROS COM DURAÇÃO de 3 HORAS CADA ENCONTRO**, conforme detalhamento abaixo

ENCONTRO 1: REUNIÃO COM GESTORES PARA ENTENDIMENTO E CONHECIMENTO DA EMPRESA, REALIDADE, ATUAÇÃO, ESTRUTURA / PROCESSOS, DESAFIOS, EXPECTATIVAS

Aplicação da pesquisa T-zero.

Apresentação sobre o método de trabalho, estabelecimento das datas e horários dos encontros (quem irá participar da empresa).

Aplicação de um diagnóstico da empresa a fim de identificar dificuldades, gargalos e oportunidades.

Discussão e definição de metas e objetivos.

ENCONTRO 2: ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO

Neste encontro o foco estará na análise da atratividade do negócio, proposta de valor da empresa, diferenciais competitivos, análise de mercado, e identificação de oportunidades e desafios.

Temas possíveis a serem abordados e discutidos com a empresa:

- Proposta de valor
- Diferenciais competitivos
- Análise de mercado
- Oportunidades e desafios

ENCONTRO 3: ATMOSFERA DAS VENDAS

Neste encontro as discussões serão em relação a atmosfera das vendas, explorando a experiência do cliente desde o primeiro contato até a conclusão da compra. Serão discutidos aspectos como a abordagem de vendas, o atendimento ao cliente, a apresentação de produtos ou serviços e a construção de relacionamentos positivos.

Temas possíveis a serem abordados e discutidos com a empresa:

- Abordagem de vendas
- Atendimento ao cliente
- Apresentação de produtos/serviços
- Construção de relacionamentos

ENCONTRO 4: FIDELIZAÇÃO E ENCANTAMENTO DE CLIENTES

Neste encontro serão exploradas estratégias para criar vínculos duradouros, superando as expectativas dos clientes e incentivando a repetição de negócios. A lealdade do cliente será abordada como um elemento crucial para o crescimento sustentável da empresa.

Temas possíveis a serem abordados e discutidos com a empresa:

- Estratégias de fidelização
- Encantamento do cliente
- Gestão da lealdade do cliente
- Retenção de clientes

ENCONTRO 5: PROMOÇÃO DE VENDAS

Neste último o foco será na promoção de vendas, estratégias para impulsionamento, táticas promocionais, técnicas de precificação, gestão de descontos. O objetivo é desenvolver um plano comercial abrangente que leve em consideração as etapas anteriores e promova o crescimento sustentável do negócio.

Temas possíveis a serem abordados e discutidos com a empresa:

- Táticas promocionais
- Precificação
- Gestão de descontos
- Campanhas de marketing

RESULTADOS ESPERADOS

- Incremento nas vendas e receitas
- Melhoria na experiência do cliente
- Plano estratégico comercial personalizado

PRAZO DE INSCRIÇÃO

Inscrições abertas até **30/agosto** ou até quando houver vagas

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**
VAGAS LIMITADAS!

VALORES E INSCRIÇÃO

Investimento: **R\$ 490,00** (quatrocentos e noventa reais)

Preenchimento do link do formulário eletrônico abaixo com as informações da sua empresa.

[INSCRIÇÃO MENTORIAS PROCOMPI 2024 \(IEL MG/CNI/SEBRAE\)
\(office.com\)](https://office.com)

Após o preenchimento, a equipe IEL irá avaliar a documentação e enviará por email o Termo de Adesão para assinatura eletrônica.

Maiores informações



31 9 9862-4075