

Insight **Selling**



**CONHEÇA AS PRINCIPAIS
HABILIDADES EM VENDAS
CONSULTIVAS PARA
INSPIRAR CLIENTES COM
NOVAS IDEIAS**

O **cenário de compra e venda mudou mais nos últimos anos do que nas décadas anteriores.** Os clientes estão cada vez mais informados e cercados de opções, enquanto executivos estão buscando novas maneiras de inovar, competir e melhorar os resultados dos negócios - **muitas vezes sem sucesso.**

Diante disto, como se destacar? O Insight Selling, programa avançado de vendas consultivas, irá **preparar a equipe de vendas para aproveitar o poder das ideias, a fim de inspirar os clientes e se diferenciar dos concorrentes** com base no valor agregado.

Os **clientes** de hoje **valorizam os vendedores que trazem novas percepções** e os profissionais precisam estar preparados para corresponderem a esta expectativa e inspirarem os compradores a **pensarem de forma diferente e tomarem as melhores decisões.**



CONHECIMENTOS & HABILIDADES ADQUIRIDOS NO TREINAMENTO



IDEIAS

Como aliar os fundamentos da venda consultiva ao poder do insight, a fim de inspirar os clientes com ideias que ajudarão a alcançar os resultados esperados.



RELACIONAMENTO

Como fortalecer o relacionamento com o cliente para aumentar o valor agregado do consultor.



PERGUNTAS-CHAVE

4 perguntas que devem compor a proposta de valor, com o objetivo de abrir a mente do cliente para novas ideias.



STORYTELLING

A estrutura de uma história convincente e como contar histórias que despertem a atenção do cliente, direcionem o seu pensamento e influenciem no processo de compra.



PROPOSTA

Como construir um plano concreto, com soluções inovadoras, para criar novas possibilidades para os clientes e obter sucesso nas vendas.

FORMATOS DE APRENDIZAGEM

Este treinamento está disponível nos formatos abaixo, que também podem ser customizados para atender as necessidades da sua equipe e organização.



PRESENCIAL:

- **Carga Horária:**
08 horas
- **Encontros:**
01
- **Turma:**
Até 25 pessoas



ONLINE (SÍNCRONO):

- **Carga Horária:**
08 horas
- **Encontros:**
04
- **Turma:**
Até 20 pessoas

Materiais

- Apostila do participante
- Plano de Mudança do Cliente
- Fluxo de uma história convincente

OPÇÕES DE ENTREGA

Alinhar o conteúdo ao contexto de cada cliente é essencial para alcançar os resultados esperados. Desta forma, **oferecemos esta experiência de aprendizagem das seguintes maneiras:**



TURMA IN-COMPANY

Conteúdo personalizado de acordo com o perfil e necessidades do público, assim como à realidade e resultados esperados pela organização.



FORMAÇÃO DE FACILITADORES

Preparação de profissionais da organização para desenvolverem o conhecimento e as habilidades necessárias para se tornarem treinadores no tema.

CLIENTES QUE **CONFIAM** NESTE PROGRAMA



EXPERIÊNCIAS TRANSFORMADORAS DE ALTO IMPACTO

A LUMEN Academy é uma consultoria de desenvolvimento humano e organizacional (DHO) especializada em apoiar a **transformação da liderança e seus resultados**.

Nossa paixão é **entregar experiências de altíssima qualidade que gerem os resultados desejados**. Com brilho nos olhos e parceria com cada cliente, trabalhamos para que os objetivos estratégicos sejam atingidos de maneira sustentável.

Buscando sempre um **profundo conhecimento da cultura do cliente**, oferecemos soluções de consultoria em DHO, alinhadas às expectativas e conectado a estratégia do cliente com altos padrões de qualidade.

DIFERENCIAIS:



- ▶ Métodos com ferramentas simples e práticas;
- ▶ Adaptabilidade;
- ▶ Embasamento sólido;
- ▶ Abrangência global;
- ▶ Foco no resultado do cliente.

OUTROS TREINAMENTOS DO PORTFÓLIO



DESENVOLVIMENTO HUMANO E ORGANIZACIONAL

- Fundamentos da Liderança;
- Mindsetividade para Gestão do Tempo;
- Mindsetividade para Reuniões Efetivas;
- Propositividade;
- Praticando Accountability;
- Conversas que Conectam;
- Mudança de Mindset;
- Liderança Fora da Caixa.



VENDAS CONSULTIVAS

- Vendas Consultivas;
- Gerenciamento Estratégico de Contas;
- Insight Selling;
- Prospecção em Vendas;
- Negociação de Vendas;
- Coaching em Vendas;
- Crescendo com o Cliente.

CHEGOU A HORA DE DAR O PRÓXIMO PASSO

Leve o **Insight Selling** para a sua organização e descubra como ter uma equipe mais colaborativa e como trazer resultados efetivos e sustentáveis.



(11) 96629-9606



contato@lumenacademy.com



<https://lumenacademy.com/>

Conheça as nossas **redes sociais**



in

