

Prospecção em **Vendas**



**CONHEÇA AS MELHORES
ESTRATÉGIAS PARA
IDENTIFICAR E SE
CONECTAR COM CLIENTES
EM POTENCIAL PARA
AUMENTAR AS VENDAS**

Prospecção em Vendas

No mundo atual, em que a **concorrência é acirrada** e as expectativas dos consumidores estão em constante evolução, as organizações que não possuem uma estratégia de prospecção eficaz correm o risco de depender apenas de clientes existentes, **limitando seu potencial de crescimento** e reduzindo sua capacidade de adaptação às mudanças do mercado.

É por isso que a prospecção em vendas se tornou um elemento essencial para o sucesso das organizações. A partir dessa estratégia, é **possível identificar novas oportunidades de negócios e alcançar clientes em potencial**, abrindo caminho para o crescimento e a expansão.

Com base nisto, o treinamento de **Prospecção em Vendas**, desenvolvido a partir de um trabalho inovador do centro de pesquisas da RAIN Group, **irá abordar os melhores métodos para se conectar** aos principais Executivos, garantir reuniões, preencher seu pipeline com oportunidades qualificadas e conquistar vendas.

Se você **deseja** que **o seu time de vendas tenha o melhor desempenho em prospecção**, este é o programa ideal para você.



CONHECIMENTOS & HABILIDADES ADQUIRIDOS NO TREINAMENTO



EXEMPLOS DE SUCESSO

Como os vendedores de alta performance chegam nas oportunidades a partir da prospecção de vendas.



ESTRATÉGIAS DE PROSPECÇÃO

Como desenvolver uma oferta de valor atraente para que o cliente queira se reunir com você e como projetar uma campanha de atração para romper as barreiras de forma consistente.



CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Melhores práticas para obter sucesso na prospecção por e-mail, telefone e LinkedIn.



LIDANDO COM A RESISTÊNCIA

Como se conectar com as pessoas-chave, superar resistências e encontrar o ponto de engajamento.



PLANO DE AÇÃO

Como construir e executar um plano de ação que traga resultados positivos para a empresa.

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 Prospecção

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 **Prospecção em Vendas** 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

