

Vendas Consultivas



**APRENDA A CONDUZIR
CONVERSAS DE VENDAS
QUE TRAGAM MAIS E
MELHORES RESULTADOS**

Segundo o Relatório das organizações de vendas com melhor desempenho, realizada pela RAIN Group, somente:

- 26% dos compradores dizem que **os vendedores se dedicam** para **descobrir suas reais necessidades**;
- 16% dos compradores dizem que os **vendedores possuem a habilidade de demonstrar o ROI** (Retorno sobre Investimento) que obterão se **decidirem trabalhar com eles**.

Esses dados mostram que existe uma lacuna entre o que os **compradores esperam** e o que os **vendedores entregam**. E é com base neste cenário que trouxemos o treinamento de Vendas Consultivas da RAIN Group para o Brasil.

Este programa traz um processo com estratégias comprovadas para compreender as necessidades dos clientes, vender ideias e perspectivas e direcionar os clientes na tomada de decisão. A partir dele, **o vendedor aprenderá a conduzir uma conversa na prática** e a **pensar como um verdadeiro consultor**.

Se é isso que a sua organização ou um determinado time está precisando, o treinamento de **Vendas Consultivas é o melhor caminho**.



CONHECIMENTOS & HABILIDADES ADQUIRIDOS NO TREINAMENTO



PROPOSTA DE VALOR

Como desenvolver uma proposta totalmente focada no cliente e apresentá-la de forma clara e objetiva, se conectando com sua necessidade, mostrando o diferencial do produto e comprovando a capacidade de entregar o que foi proposto.



RELACIONAMENTO

Como construir relacionamentos, ação crucial para o processo de vendas, criando confiança, credibilidade e uma conexão emocional com o cliente, para superar objeções e aumentar as chances de fechamento.



ASPIRAÇÕES E AFLIÇÕES

Compreender com clareza as necessidades, expectativas e objetivos do cliente, estabelecendo claramente a lacuna entre o que o cliente tem hoje e o que ele gostaria de ter. É um passo importante para garantir a assertividade e o sucesso da proposta.



OUVIR E PERGUNTAR

Como ter uma escuta ativa para identificar oportunidades e fornecer soluções personalizadas, e como fazer perguntas para estabelecer uma comunicação mais profunda e desenvolver um forte relacionamento com o cliente.



IMPACTO

A importância de apresentar o retorno que o cliente obterá sobre o investimento e demonstrar o impacto do sucesso e do fracasso, destacando o que acontecerá se ele fechar ou não a venda.



NOVA REALIDADE

Como construir uma nova realidade com o cliente, a fim de que ele possa visualizar os impactos positivos deste novo cenário e o que é preciso para chegar lá.

FORMATOS DE APRENDIZAGEM

Este treinamento está disponível nos formatos abaixo, que também podem ser customizados para atender às 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 Conversa com o Cliente

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 de duas maneiras:**



TURMA IN-COMPANY

Conteúdo aplicado em alinhamento com o perfil e necessidades do público, assim como a 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.

Vendas Consultivas

**CLIENTES
QUE CONFIAM
NESTE PROGRAMA**



“Tive a oportunidade de participar do treinamento de Venda Consultivas em 2022. A experiência foi fantástica! Adorei a didática e recebi conhecimento técnico amplo e vários insights que auxiliam na compreensão de posturas mais adequadas para a efetivação de vendas. Adorei!”

Shana Baldissera
Sicredi

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 **Vendas Consultivas** 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

