



## FICHA TÉCNICA VENDAS – GESTÃO DE EQUIPES DE VENDAS DE ALTA PERFORMANCE

A Comissão de Credenciamento e Cadastramento do Edital de Metodologia de Terceiros 01/2021 – Sebrae/MS, no uso de suas atribuições, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda de Produto “GESTÃO DE EQUIPES DE VENDAS DE ALTA PERFORMANCE”

<b>DEMANDA DE PRODUTO</b>	Capacitar o time de vendas, gestores e vendedores a atuarem em alta performance, apresentando resultados constantes e equilíbrio nos seus números.			
<b>TEMA</b>	Marketing e Vendas		<b>SUBTEMA</b>	Vendas
<b>FORMATO DO PRODUTO</b>	Consultoria	Curso	Palestra	Oficina/Workshop
<b>MODALIDADE</b>	Online	Presencial		
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recrutamento, treinamento e avaliação de vendedores;</li><li>• Planejamento estratégico de vendas;</li><li>• Desenvolvimento de Métricas de Vendas e acompanhamento de Resultados;</li><li>• Desenvolvimento das melhores e mais atuais práticas de vendas e negociação;</li><li>• Prospecção de Clientes;</li><li>• Recuperação, Retenção e Fidelização de Clientes;</li><li>• Marketing e promoção pessoal;</li><li>• Gestão da Equipe de Vendas;</li></ul>			
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ações planejadas de vendas;</li><li>• Elaboração de métricas e acompanhamento de resultados do time de vendas;</li><li>• Técnicas de recrutamento e seleção de vendedores;</li><li>• Noções básicas de Customer Success;</li><li>• Desenvolvimento pessoal e Habilidade de Comunicação;</li><li>• Gestão de vendas, desenvolvimento de uma força de vendas, coordenação de operações e implementação de técnicas de vendas.</li></ul>			
<b>CARGA HORÁRIA</b>	<b>Mín:</b> 04h(Consultoria); 02h(Curso, Oficina); 1h (Palestra) <b>Máx:</b> -			
<b>ENTREGAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Consultoria:</b> Relatório das Ações Realizadas; Relatório de Resultados Alcançados.</li><li>• <b>Demais Modalidades:</b> Ferramentas de desenvolvimento e Workbook.</li></ul>			
<b>INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES</b>	<i>Poderão ser inscritas neste Edital as soluções de mercado que entreguem parcialmente os <b>Objetivos</b> e os <b>Resultados Esperados</b> colocados na Ficha Técnica de Demanda, ficando a cargo da Comissão de Credenciamento avaliação posterior.</i>			

**Cintia Shigemoto Guedes**  
Gerente da Unidade de Relacionamento e Experiência do Cliente - UX