

# VENDAS BASEADA EM ANÁLISE DE VALOR

OBS: Para simplificar a leitura, várias informações são fornecidas sob a forma de LINK.

## ▶▶ OBJETIVOS

- ▶ Através de discussões, reflexões, exercícios individuais e em grupo apresentar o conceito de Venda Baseada em Análise de Valor.
- ▶ Espera-se que ao final do seminário os participantes sejam capazes de apresentar e defender junto a seus clientes, propostas capazes de evidenciar as diferenças entre os seus produtos e serviços do e aqueles de seus concorrentes.

## ▶▶ CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (8 horas – 1 dia)

- ✓ **Parte da manhã:**
  - \* O que é análise de valor;
  - \* O conceito de análise de valor aplicado à área de vendas;
  - \* A análise da cadeia de valores do cliente;
  - \* O estabelecimento de elos comerciais entre a cadeia de valores do cliente e os produtos e serviços da Empresa;
  - \* O esforço de *Endomarketing* e sua importância na venda baseada em análise de valor;
- ✓ **Parte da tarde:**
  - \* Como desenvolver propostas de alto valor agregado;
  - \* Como apresentar e defender propostas de alto valor agregado;
  - \* Plano de ação.

## ▶▶ DINÂMICA E METODOLOGIA

O Programa será de natureza eminentemente prática, voltado para a capacitação dos participantes no uso das ferramentas apresentadas.

No primeiro momento trabalhar-se-á a o autoconhecimento e a flexibilidade dos participantes. Isto será feito através de um conjunto de atividades que antecedem ao Programa. Estas atividades envolvem leitura, pesquisa e discussão com pares, superiores e clientes e visam aumentar a predisposição do participante para se engajar nas atividades propostas durante o período presencial. Dois produtos dessas atividades são:

- a) preparar o treinando para tirar o melhor proveito de sua participação;
- b) indicar o que será preciso fazer para preparar - e posteriormente negociar com seu superior imediato - um plano de metas e estratégias que possa garantir o incremento imediato de seus resultados de venda.

Após essa etapa inicial, são desenvolvidas duas outras fases: atividade presencial e follow-up (ver item específico).

Durante o encontro presencial o consultor trabalhará o conceito de Análise de Valor através de exemplos simples do dia-a-dia e conduzindo em direção ao processo de vendas de produtos Owens Corning. Exercícios de entendimento e preparação serão aplicados tanto na forma verbal quanto no formato escrito. Embora os ganhos variem de participante para participante o consultor vai procurar provocar o envolvimento de todo o grupo, seja apoiando o esforço de cada membro, seja descobrindo - juntos - esta forma de atuação comercial.

▶▶ CONSULTORES - (Clique no nome do consultor) : [J.B. VILHENA](#) ou [J.L. MEINBERG](#)

▶▶ SOLICITE-NOS UMA PROPOSTA COMPLETA: [costacurta@institutomvc.com.br](mailto:costacurta@institutomvc.com.br) ou [mariateresa@institutomvc.com.br](mailto:mariateresa@institutomvc.com.br)