

ÁRVORE DO CONHECIMENTO

Trilhas e Temas de Palestras

- **Trilha de canais de vendas e distribuição:**
 - Melhores práticas em gestão de canais de vendas e distribuição.
 - Como implementar um Programa Estruturado de Canais.
 - Qual o futuro da distribuição?
 - Quando operar por canais indiretos é a melhor opção?
 - Como atrair, desenvolver e reter canais indiretos de vendas.
 - Como desenvolver um PBP (Partner Business Plan) com seus canais indiretos de vendas.
 - Direct touch: no caminho para a quebra do paradigma da “propriedade sobre o cliente”.
 - Quais os principais desafios de um canal indireto de vendas?
 - Soluções para vender mais para a carteira de clientes atual.
 - Soluções para conquistar novos clientes.
 - Soluções para expandir a cobertura geográfica.
 - Soluções para aumentar a atratividade de seu portfólio.
 - Soluções para atrair, desenvolver e reter talentos.
 - Soluções para maximizar sua rentabilidade.
 - Como criar um ecossistema com uma competição saudável pelo registro de oportunidades.
 - Alianças, fusões e aquisições e seus impactos em toda a cadeia de vendas e distribuição.
 - Como reduzir os conflitos entre canais.
- **Trilha de venda de valor agregado (Venda+Valor®):**
 - Venda+Valor®: Como vender valor e não preço.
 - Transformação pela Venda+Valor®.
 - O diagnóstico como meio para o sucesso pela venda de valor agregado.
 - Seja um especialista em clientes e não só em produtos: entenda o que eles necessitam por meio da venda de valor agregado.
 - Como elaborar sua proposta de valor.
 - Os seis paradigmas do cliente moderno.
 - Como se tornar um trust advisor do cliente?
 - Redesign de portfólio: como construir um portfólio focado na solução das "dores" do cliente.
 - Como transformar sua força de vendas em gestores da percepção dos clientes.
 - Como quebrar oito paradigmas típicos de venda primitiva para sucesso na venda de valor agregado.
 - O ensaio: a importância da preparação e do planejamento para você “dar o show”.
- **Trilha de gestão e desenvolvimento comercial:**
 - Gestão comercial centrada no ciclo de vendas e pipeline (funil de vendas).

- Melhores práticas na gestão da equipe comercial e seus perfis: hunter e farmer.
- Como dimensionar o tamanho de sua força de vendas.
- Comissionamento ou bonificação? Qual o modelo ideal de remuneração e incentivo da força de vendas?
- Cuidado com a precificação! Afinal, qual o preço ideal?
- Fechou a venda? Agora vamos ao up e ao cross-selling.
- Benefícios e desafios do desenvolvimento comercial segmentado por perfil de clientes e verticais de indústria.
- Como garantir que estou no caminho certo? Gestão por indicadores.
- Como desenvolver um plano de go-to-market.
- A poderosa arte da observação do comportamento de nossos clientes e as técnicas de leitura corporal.
- Como vencer objeções de vendas.
- Empreendedorismo: dicas práticas de gestão de uma empresa.
- **Trilha de customer experience e customer journey:**
 - Da experiência diferenciada de compra à jornada do cliente com a sua marca.
 - Customer experience: tudo começa com uma boa experiência de atendimento.
 - Digital transformation com foco na jornada do cliente.
 - Entenda o funcionamento dos três cérebros no processo de decisão de compra de seus clientes.
 - A visão omnichannel com foco na jornada do cliente com a sua marca.
 - A importância de individualização do atendimento dos clientes.
 - A força dos reviews: oportunidade ou ameaça para seu negócio?
 - Encantamento: a busca pela experiência de compra diferenciada.
 - A fidelização dos clientes pelo comprometimento com a solução de seus problemas.
 - E o pós-venda? Conheça as boas práticas e os contra-exemplos.
- **Trilha de comunicação & marketing e digital transformation:**
 - Melhores práticas na gestão de ações cooperadas de marketing com canais indiretos de vendas.
 - Como utilizar as redes sociais para potencializar negócios.
 - Qual o valor percebido em sua marca?
- **Trilha de movimentos e tendências:**
 - Os TOP 10 insights para o mercado de varejo pela NRF Annual Convention.
 - Verticalização: movimente-se do produto à solução.
 - O futuro está na recorrência.
 - Bônus e ônus das startups.
 - Colaboração como multiplicador de seus recursos para alcançar melhores resultados para sua empresa.
 - Tendências, movimentos, oportunidades e ameaças no cenário de canais de vendas e distribuição.
 - O futuro está na receita recorrente!
 - Bem-vindo ao novo mundo de venda de soluções de negócios baseados em tecnologia.
- **Trilha de gestão de pessoas:**

- Os desafios da gestão de pessoas: como atrair, desenvolver e reter talentos.
- Liderança e motivação pela Venda+Valor®.
- Vale a pena ser organizado? Como dou o primeiro passo?
- A importância do feedback para todos os elos da cadeia.