

POSITIONAL SELLING®

APRESENTAÇÃO



1. POSITIONAL SELLING® (PS)

Muito mais que um programa de treinamento, o **Positional Selling® (PS)**, desenvolvido por Jack Carew, é um Sistema Estratégico de Vendas que proporciona às empresas que o utilizam resultados concretos e mensuráveis até mesmo no curto prazo. O **PS** oferece técnicas e ferramentas que podem ser imediatamente aplicadas a uma ampla gama de situações de vendas e negociações com clientes. O **PS** também é o único programa dotado de um Plano Estratégico de Vendas e um Plano de Contatos de Vendas que permite o planejamento, acompanhamento e avaliação de cada interação com o cliente. Além disso, o **PS** tem um Componente de Coaching e Acompanhamento Gerencial que assegura a manutenção de um alto nível de desempenho muito tempo depois de concluído o treinamento.



2. CONQUISTANDO A POSIÇÃO PREFERENCIAL

Os participantes do **PS** aprendem a determinar sua posição no relacionamento com os clientes – Preferencial, Compartilhada, Periférica, Incerta ou Negativa – e as ações necessárias para melhorar, manter ou reconquistar posição. O **PS** fornece ferramentas práticas para restabelecer posição, se o profissional, ou a empresa tiverem caído para uma posição desfavorável, e mostra como planejar ações estrategicamente eficazes para consolidar o relacionamento com os clientes.

Se os resultados proporcionados pelo **PS** parecem desejáveis, basta fazer contato conosco para obter mais informações e referências de clientes já atendidos. Em uma parceria de mais de 33 anos com a Carew International, a Intercultural já treinou mais de 29.000 profissionais de vendas pertencentes a 140 empresas vencedoras.

Prepare seus profissionais de vendas para enfrentar com sucesso os desafios que farão de 2018 um ano decisivo para o seu negócio.

3. OBJETIVOS DO PROGRAMA

RESULTADOS PARA A EMPRESA

As empresas que adotam o Positional Selling® criam condições de sucesso para que seus profissionais de vendas possam:

- 1) Conquistar novos clientes
- 2) Ampliar as vendas aos clientes atuais e aumentar sua rentabilidade
- 3) Fechar mais negócios, mesmo sob condições adversas
- 4) Manter a fidelidade dos clientes
- 5) Superar concorrentes agressivos
- 6) Reativar clientes inativos, dinamizando contas estagnadas
- 7) Recuperar clientes perdidos
- 8) Realizar visitas mais produtivas
- 9) Encontrar alternativas construtivas para a “guerra de preços”
- 10) Aumentar os lucros e a participação no mercado

TREINAMENTO EM VENDAS

Nos mercados competitivos de hoje, precisamos, cada vez mais:

- 1) Conquistar a posição preferencial junto aos nossos clientes
- 2) Consolidar nossa posição junto àqueles que tomam as decisões de compra
- 3) Aprimorar nossas habilidades para lidar construtivamente com objeções
- 4) Diagnosticar precisamente as necessidades dos nossos clientes e apresentar nossos produtos e serviços de forma a atender a essas necessidades
- 5) Superar barreiras e impasses com soluções criativas e,
- 6) Projetar, consistentemente, uma imagem de excelência profissional

O **Positional Selling (PS)** visa o aumento da competência e eficácia de profissionais de vendas. O **PS** desenvolve habilidades que consolidam o relacionamento cliente/vendedor pela criação e manutenção de um clima de confiança, empatia e credibilidade e respeito mútuo.

Ao término do **PS**, os participantes irão dispor de ferramentas para obter resultados imediatos e mensuráveis, e serão capazes de adaptar suas estratégias a situações específicas de vendas e de negociação de modo altamente profissional.

O **PS** leva à conquista de novos clientes; à ampliação das vendas aos atuais clientes; à revitalização de contas inativas; à recuperação de clientes perdidos; à realização de contatos de vendas mais produtivos; ao fechamento de um maior número de negócios, mesmo sob condições desfavoráveis; à superação de concorrentes agressivos; ao aumento da participação no mercado e ao crescimento da lucratividade. O **PS** propicia o aumento da produtividade das atividades de vendas e negociação e a melhoria da qualidade do relacionamento com os clientes.

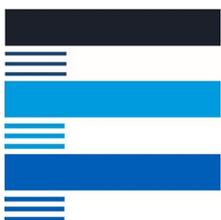
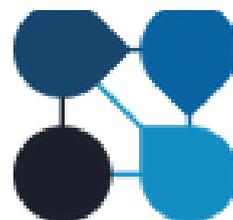
Uma das características únicas do **PS** é seu poderoso **Componente de Acompanhamento Gerencial**. Os gerentes de vendas recebem uma explicação pormenorizada de como reciclar permanentemente os conceitos e técnicas do **PS** e proceder a uma mensuração precisa dos resultados, tanto em termos de quantidade como de qualidade.



Os principais instrumentos de acompanhamento são o **Plano Estratégico de Vendas** e o **Plano de Contatos de Vendas** que permitem um planejamento cuidadoso de cada contato com o cliente e asseguram que a avançada tecnologia do **PS** continue a gerar resultados na prática muito tempo depois de concluído o treinamento. Além de tornar mais objetiva a avaliação do desempenho dos vendedores, o acompanhamento engaja o profissional de vendas e seu gerente num processo contínuo de solução criativa de problemas e contribui para manter um elevado grau de comprometimento com a busca da excelência profissional em vendas e negociação.

4. A METODOLOGIA

O **PS** é uma experiência intensa e realística conduzida, na modalidade presencial, ao longo de 3 dias (24 horas) por instrutores da Intercultural ou por instrutores do Cliente, treinados pela Intercultural, em ambiente apropriado, sob regime de imersão total. Na modalidade virtual, o **PS** é conduzido em 7 sessões virtuais de 3 horas de duração cada.



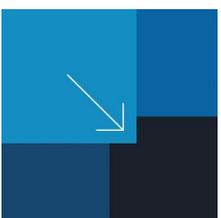
O **PS** usa exercícios estruturados, estudos de casos, dramatizações, instrumentos de diagnóstico e aprendizagem, recursos audiovisuais e gravações em áudio e vídeo. Os participantes recebem um Manual completo com todos os materiais instrucionais.

O ponto alto do treinamento é o uso do método vivencial como principal processo instrucional. Isto significa que os conceitos e técnicas são assimilados através de exercícios práticos simulando relacionamentos com os clientes (por exemplo: primeiro contato com o cliente, tratamento de objeções, identificação de necessidades, apresentações de vendas, negociações, etc.) dentro da realidade de negócios da empresa. O uso de gravações em vídeo reforça a aprendizagem e permite fornecer um feedback objetivo e eficaz do desempenho dos participantes.



O uso desses modernos e eficazes recursos instrucionais assegura a imediata transferência dos conhecimentos adquiridos para a prática do dia a dia.

5. MATERIAIS INSTRUCIONAIS



Os participantes do Positional Selling receberão os seguintes materiais:

- 5.1 Manual do Participante
- 5.2 Plano Estratégico de Vendas
- 5.3 Plano de Contato de Vendas
- 5.4 Cartão Plastificado
- 5.5 Certificado de Conclusão do Positional Selling

O **PS** consiste de 8 unidades instrucionais ou módulos:

Módulo 1 — Vendas: Um enfoque profissional

- A perspectiva profissional em vendas.
- As habilidades do profissional de vendas eficaz.
- Como determinar nossa posição no relacionamento com os clientes.
- A busca da excelência profissional em vendas.
- A importância da autoconfiança e posição pessoal.
- Como desenvolver estratégias para a conquista e manutenção da Posição Preferencial.

Módulo 2 — Como estabelecer o relacionamento entre cliente e vendedor

- Como estabelecer um clima de confiança, credibilidade e qualidade no contato com o cliente.
- Como lidar com a resistência e objeções do cliente.
- Como demonstrar interesse, escutando empaticamente.
- Como lidar com a rejeição e o “stress”.

Módulo 3 — Como diagnosticar as necessidades dos tomadores de decisões

- Como incrementar os negócios e a produtividade num mercado altamente competitivo.
- Como garantir que nossos produtos ou serviços sejam percebidos pelo cliente como atendendo às suas necessidades.
- Como identificar comportamentos que indicam as necessidades do cliente.
- Como lidar com clientes que se consideram satisfeitos com o atendimento já recebido de outros fornecedores de produtos ou serviços.

Módulo 4 — Como planejar e conduzir apresentações de vendas eficazes

- Como preparar-se para cada contato com o cliente.
- Como apresentar uma aparência profissional.
- Como iniciar uma apresentação de modo positivo.
- Como gerar entusiasmo pela solução proposta.
- Como apresentar benefícios com eficácia.
- Como usar estatísticas, quadros e demonstrações em apoio à apresentação.
- Como desenvolver uma estratégia de fechamento.

Módulo 5 — Como planejar e conduzir negociações bem-sucedidas

- Como verificar nossa posição na negociação.
- Como melhorar nossa posição na negociação.
- Como exercer influência positiva sem induzir.
- Como preparar e conduzir, com sucesso, uma negociação Quid Pro Quo.
- Como promover trocas de valor em vez de fazer concessões.
- Como substituir perguntas confrontadoras por perguntas diplomáticas.
- Como ter clareza quanto aos pontos negociáveis.
- Estratégias críticas de negociação.

Módulo 6 — Como desenvolver um estilo flexível de vendas e de negociação

- Como fazer uma correção de rumo durante a apresentação de vendas e negociação.
- Como usar a criatividade em vendas e negociação.
- Como aproveitar todo o potencial do relacionamento com o cliente para a contínua expansão dos negócios.

Módulo 7 — Como desenvolver um Plano Estratégico de Vendas e Negociação

- Como escolher clientes-chave.
- Como avaliar problemas e oportunidades no relacionamento com os clientes.
- Como formular objetivos de vendas e negociação.
- Como desenvolver uma estratégia de vendas e negociação.
- Como preparar um Plano de Ação.
- Como planejar a avaliação dos resultados.

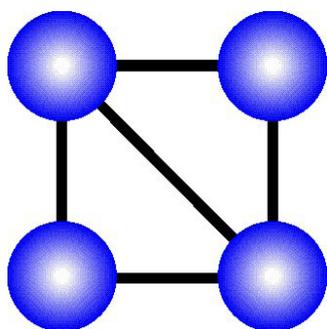
Módulo 8 — O compromisso com a excelência em vendas e negociação

- Como manter alta dose de energia.
- Como aprimorar a persistência.
- Como criar uma imagem diferenciada.
- Como aplicar o PS na prática.

7. RESPONSABILIDADES E OBRIGAÇÕES

7.1 Da Intercultural

7.1.1 Se o Cliente assim contratar, a Intercultural treinará o(s) instrutor(es) indicado(s) para conduzir o PS, na organização do Cliente. O treinamento será conduzido por instrutor qualificado da Intercultural.



O Processo de Vinculação

7.1.2 A Intercultural fornecerá ao Cliente os materiais instrucionais listados no item 4 desta proposta, por ocasião do “Treinamento de Instrutores de PS”. Os materiais serão entregues acompanhados de nota fiscal emitida em nome do Cliente por Intercultural Livraria e Editora Ltda. que será também a fornecedora dos Manuais dos Participantes.

7.1.3 A Intercultural fornecerá ao Cliente os Manuais dos Participantes que lhe forem solicitados, nas quantidades requeridas pelo Cliente, para utilização nos treinamentos do PS. Estes materiais serão faturados para pagamento em 14 (quatorze) dias da data de recebimento do pedido.

7.1.4 O frete e seguro dos materiais correrá por conta do Cliente. A Intercultural usará sempre os serviços de transportadoras idôneas e capazes mas não assumirá responsabilidade por atrasos ou extravios ocorridos por razões de força maior, tais como incêndios, enchentes, greves, assaltos, tumultos ou outros eventos fora de seu controle.

7.1.5 A Intercultural garante todos os materiais fornecidos contra defeitos de fabricação pelo prazo de 90 (noventa) dias a contar da data de seu recebimento pelo Cliente.

7.1.6 A Intercultural não aceitará devoluções de materiais encomendados pelo Cliente e recebidos em perfeitas condições de utilização.

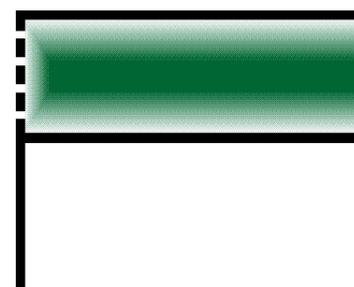
7.1.7 A Intercultural reserva-se o direito de introduzir melhoramentos nos materiais instrucionais do PS. Estes melhoramentos não implicarão em qualquer ônus adicional para o Cliente.

7.1.8 A Intercultural, mediante esta proposta, autoriza o Cliente a conduzir o PS em sua organização e junto às suas filiais, subsidiárias, representantes comerciais ou revendedores e outras organizações pertencentes ao mesmo grupo empresarial ou com as quais mantenha vínculo acionário, desde que estejam satisfeitas todas as condições desta proposta e que tenham sido efetuados os pagamentos correspondentes.

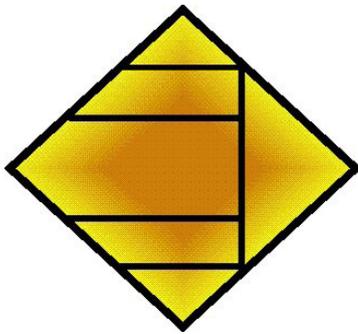
7.2 Do Cliente

7.2.1 Ao aceitar esta proposta, o Cliente declara reconhecer os direitos autorais de Carew International e Intercultural Livraria e Editora Ltda. em relação aos manuais e quaisquer outros materiais utilizados ou ligados ao PS, assumindo o compromisso explícito de não reproduzi-los no todo ou em parte, por qualquer meio, processo ou técnica, nem permitir que outros o façam. O Cliente compromete-se a atuar sempre de forma a salvaguardar os direitos autorais mencionados e a zelar para que seus empregados, contratados ou representantes também o façam.

7.2.2 O Cliente compromete-se a somente indicar para ser(em) treinado(s) como instrutor(es) profissional(is) qualificado(s), com experiência em vendas e/ou em treinamento, a fim de obter a mais elevada qualidade possível na transmissão do PS. A Intercultural oferecerá, sem ônus, assessoramento na escolha deste(s) profissional(is).



A Lacuna



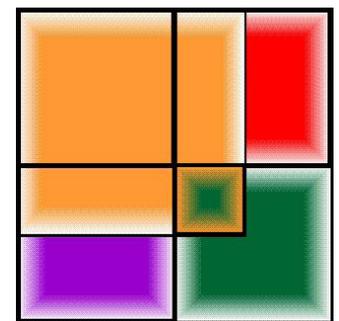
O Diamante

7.2.3 O Cliente compromete-se a somente treinar no PS pessoas que sejam seus empregados ou contratados de suas filiais, subsidiárias, representantes comerciais, revendedores ou pertençam a empresas do mesmo grupo de controle acionário. Não estão abrangidos clientes, fornecedores ou outras organizações com as quais o Cliente não tenha vínculos jurídicos ou acionários. Nestes casos, será necessária uma consulta prévia, por escrito, para que, após a devida análise, possa ser concedida ou não a autorização para estender o PS a estas organizações.

7.2.4 O Cliente compromete-se a não desmembrar, reformular ou modificar o PS e seus materiais, sem autorização prévia, por escrito da Intercultural. A Intercultural, no entanto, agradecerá por quaisquer sugestões ou contribuições que possam beneficiar o PS e as encaminhará à Carew International para análise e consideração.

7.2.5 O Cliente compromete-se a não dar acesso aos materiais do PS a pessoas ou organizações não abrangidas no item 3 acima ou quaisquer outros que possam vir a utilizar tais materiais ou conceitos para montar programas semelhantes que possam tornar-se concorrentes da Intercultural. Esta limitação aplica-se também à apresentação dos materiais, conceitos ou modelos em congressos, conferências ou quaisquer eventos abertos ao público.

7.2.6 O Cliente compromete-se a não permitir que seu(s) instrutor(es) de PS transmita(m) os conceitos, modelos e técnicas do PS a pessoas ou organizações não abrangidas no item 3 acima. Caso ocorra o desligamento ou demissão de um instrutor, o Cliente não permitirá que este leve consigo quaisquer materiais do PS ou cópias destes. O Cliente compromete-se a notificar à Intercultural, por escrito, no prazo máximo de 30 (trinta) dias, se ocorrer o desligamento de um instrutor treinado pela Intercultural para conduzir o PS.



O Modelo Jadik

7.2.7 O Cliente compromete-se a não treinar nenhum instrutor internamente, para conduzir ou ajudar a conduzir o PS, usando ou não os materiais fornecidos pela Intercultural.

7.2.8 Se o Cliente treinar novos participantes, reaproveitando materiais do PS fornecidos pela Intercultural ou cópia destes, ou ainda, materiais adaptados dos materiais originais do PS, pagará à Intercultural 1,5 (uma e meia) vezes o preço destes materiais, conforme tabela de preços que poderá ser fornecida. Igualmente, se o Cliente treinar um novo instrutor, utilizando os materiais do “Treinamento de Instrutores de PS” ou cópia dos mesmos, pagará à Intercultural 1,5 (uma e meia) vezes o valor da taxa de inscrição vigente para o “Treinamento de Instrutores de PS” na data em que for constatado tal fato.

8. ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES



9. CONCLUSÃO

Permanecemos ao inteiro dispor de V.Sas. para discutir aspectos específicos da implementação do **PS** em sua empresa no sentido de proporcionar as mais avançadas técnicas e tecnologias que certamente resultarão num elevado nível de profissionalização de sua força de vendas. O **PS** trará resultados concretos e mensuráveis que representarão excelente retorno sobre o investimento, substanciais ganhos de produtividade em vendas e negociação e incremento da qualidade do relacionamento da empresa de V.Sas. com seus clientes.

Contamos com o privilégio de poder tê-los como Clientes e, neste ínterim, apresentamos nossas mais cordiais saudações.

Prof. Peter Barth
Presidente



Celebrando 36 anos de parceria com a Carew



Destaque dentre as empresas de treinamento melhor avaliadas no Brasil por 16 anos consecutivos (2007 a 2022 - GestãoRH)

POSITIONAL SELLING



24 99931-2494

info@interculturaltd.com.br