

Programa de Excelência em Vendas para uma das maiores empresas de Telecom do Brasil

Desafio

Uma das maiores empresas de Telecom do Brasil com mais de 10.000 funcionários dos quais 270 fazem parte da equipe de vendas B2B, lutava para melhorar a atuação do vendedor com objetivo de aumentar as vendas de suas soluções em um mercado em constante mudança e com fortes concorrentes.

Solução

Desenvolvemos um Programa de Excelência em Vendas de 12 horas online entregues em 3 reuniões de 4 horas cada. Ao lado do conteúdo, trabalhamos com metodologias ativas trazendo o participante para o centro do processo de aprendizagem. Aplicamos metodologias como

- sala de aula invertida
- casos baseados na resolução de problemas

Para uma entrega perfeita, desenvolvemos conteúdos em diferentes formatos como

- Vídeos
- e-books
- Podcasts
- WBTs

Esses elementos atrelados a um conteúdo relevante apoiaram o vendedor no desenvolvimento de suas competências necessárias para promover o aumento das vendas.

Impacto nos Negócios

O programa de excelência em vendas foi entregue a 270 vendedores B2B e nos mostrou os seguintes resultados

- 92% NPS (Net Promoter Score), pontuação entre 9 e 10.
- Aumento de vendas de 52% no B2B após aplicação de treinamento para o público.
- Os conteúdos têm aplicabilidade prática no dia a dia das lideranças e que isso pode ter um impacto positivo nos negócios dos franqueados.
- A *IT Solutions*, área de negócios da empresa, aumentou em 70% sua participação na receita de B2B, indo de 13% para 22% no período avaliado.
- Teve sucesso em termos de engajamento do público e impacto positivo no resultado de vendas da empresa.



Se eu pudesse definir o treinamento em algumas palavras, seria: Envolvimento e engajamento. Não havia protagonista. Todos foram responsáveis pelo sucesso do evento.

- Executivo de Negócios

RESULTADOS

92% NPS (Net Promoter Score) dos franqueados participaram dos módulos de formação aplicados. Alta taxa de engajamento do público.

52% de crescimento em vendas. A *IT Solutions* aumentou 70% sua participação na receita de B2B indo de 13% para 22%.

