

CONVENÇÃO DE VENDAS

Treinamento
Equipe de
Vendas 2023



Vendas

- **Prospecção**
- **Abordagem**
- **Envio de Apresentação**
- **Visita Presencial**
- **Amostras**
- **Cotação**
- **Fechamento**
- **Pós Venda**



Vendas

Prospecção

Início à jornada do cliente

Identificar clientes em potencial que possam se beneficiar das soluções que temos para oferecer



Vendas

Abordagem

Primeiro contato com o cliente

Breve apresentação do executivo e da empresa

Entender o negócio do cliente



Vendas

Envio de apresentação

Portfólio

Rígidos

Flexíveis



Vendas

Visita Presencial

Mostruário do executivo

Oportunidade de apresentar o portfólio

Confiança e Credibilidade



Vendas

Amostras

Envio correto, de acordo com a necessidade ou utilização

Especificação e Aprovação de amostra

Comunicação e Acompanhamento



Vendas

Cotação

Objetivo

Abordagem

Acompanhamento



Vendas

Fechamento do pedido

Preparação

Negociação



Vendas

Pós Venda

Fidelização

O que é valor para nosso cliente ?

Oportunidade para nova abordagem



Vendas



O que pensam



Como realmente é



Iniciante - Colaborador novo - Atitude positiva	Expert - Especialista, líder - Alto desempenho - Ótima atitude
Desencorajado - Sobrecarregado com demandas de trabalho - Várias falhas/erros	Crítico/Cínico - Performa bem, bastante tempo de casa - Atitude negativa - "Nós já tentamos isso antes"

CONHECIMENTO

Vontade: comprometimento, entusiasmo, motivação

Conhecimento: técnico, interpessoal

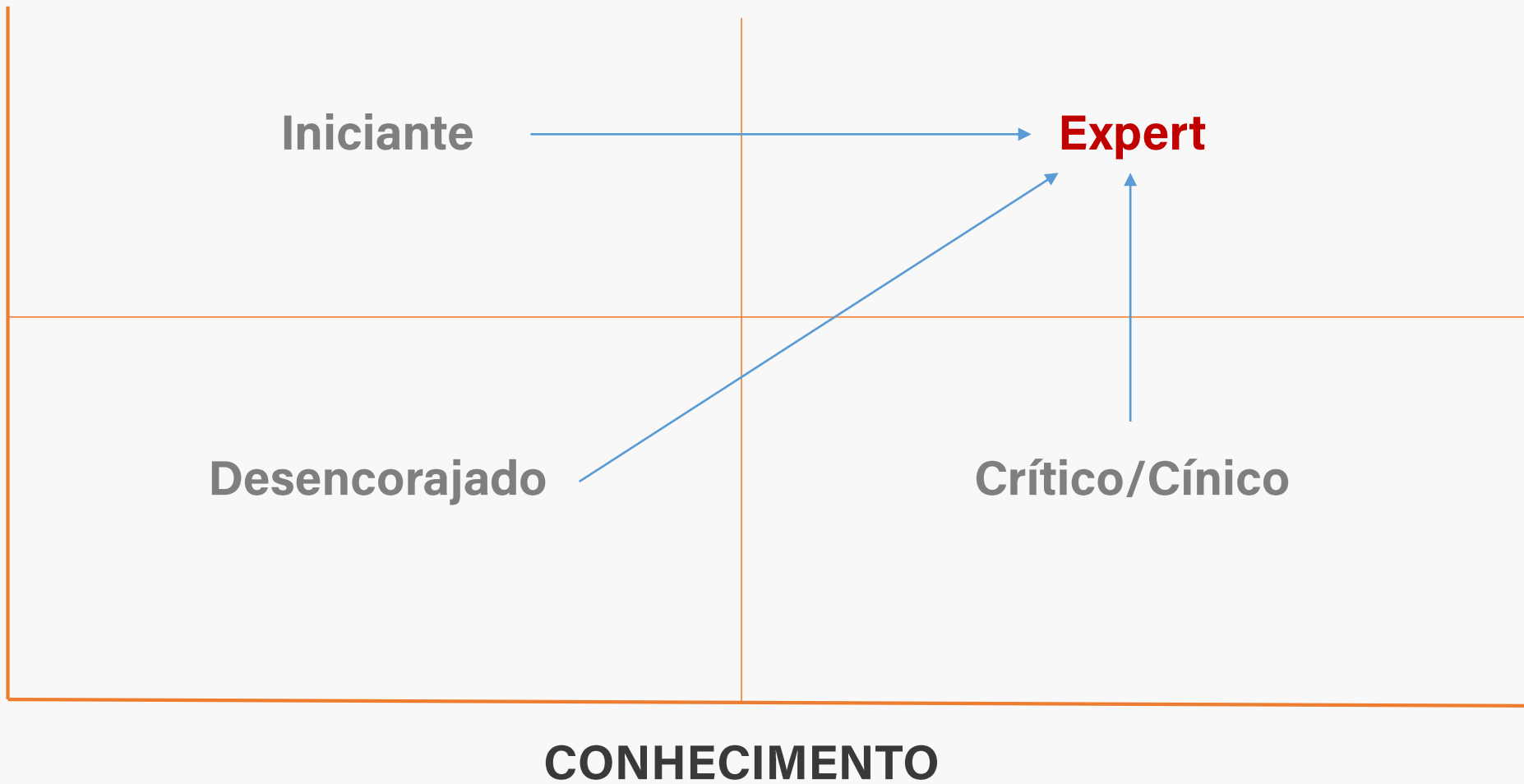


Iniciante Instruir Objetivo: desenvolver habilidades	Expert Desafiar Objetivo: dar corda para mais impacto
Desencorajado Orientar Objetivo: construir ânimo	Crítico/Cínico Motivar Objetivo: construir confiança/otimista

CONHECIMENTO



VONTADE



Calendário

Visita x Home Office

Planejamento

Objetivos



Calendário

Visitas x Home Office

Trabalho Prático

Trabalho Burocrático



Calendário

Planejamento

Norte x Sul

Importância

Bom Planejamento – Melhores Resultados



Calendário

Objetivos

Objetivos concretos das visitas

Estratégia

Preenchimento do calendário



Calendário



▲ **Hora** 13:30 – 14:00
Assunto West Fertilizantes
Local Uniflor - PR
Mostrar Horário Ocupado
como

▲ **Hora** 15:00 – 16:00
Assunto 100% Agro
Local Astorga - PR
Mostrar Horário Ocupado
como

▲ **Hora** 16:30 – 17:00
Assunto Vida Agrosience
Local Iguaraçu - PR
Mostrar Horário Ocupado
como

Assunto Fertitop
Local Maringá - PR
Mostrar Horário Ocupado
como
Visita para verificar sobre possível programação para Setembro e último trimestre.

▲ **Hora** 13:30 – 15:00
Assunto Vida Agrosience
Local Iguaraçu - PR
Mostrar Horário Ocupado
como
Visita para realização dos testes referente amostras enviadas de sacos valvulados.

▲ **Hora** 16:00 – 17:00
Assunto Fortgreen
Local Paiçandu - PR
Mostrar Horário Ocupado
como
Lucas informou que até o final da semana teria reunião para verificar novas demandas, visitar o cliente para saber se teremos programação em setembro e último trimestre.

Relatório de Comunicações

Qualidade da Informação

Ciclo de Comunicações

Plano de Retorno



Relatório de Comunicações

Qualidade da informação

Detalhamento

Buscar a informação correta

Entender sobre o negócio do cliente



Relatório de Comunicações

Ciclo de Comunicações

Nunca encerra

Ciclo de vendas

Cotação – fechamento – pós venda – novos projetos



Relatório de Comunicações

Plano de retorno

Estratégia da próxima ação de venda

Quando retornar?

O que fazer?



Relatório de Comunicações



Descrição da Comunicação Contato com Elisângela para uma visita Comercial e atualização de informações.		Descrição da Comunicação Refazer contato para nova oportunidade.	
Descrição da Comunicação contato em Janeiro	Descrição da Comunicação entrar em contato em Fevereiro	Descrição da Comunicação follow up	Descrição da Comunicação Realizar follow up
Descrição da Comunicação Acompanhar produção e entrega, prevista para dia 18 de novembro.		Descrição da Comunicação Contato feito com Angela, ela solicitou alteração nas datas de entregas, datas já ajustadas nos pedidos. Ela ficou de falar com os Sres. Leandro e Marco para uma reunião via ZOOM, preciso confirmar algumas informações: - Quantidade cotada em dezembro - 100.000 unidades - Rótulos - Informações adicionais e observações de faturamento	
Retorno Coleta realizada, porém sobraram 2 pallets que serão coletados semana que vem conforme alinhado com Sr. Wilian.			
Descrição da Comunicação Contato feito com Lucas informando que as duas cargas estão com previsão de entrega para essa semana. Ele falou que quinta-feira de manhã terá uma reunião sobre novas demandas e que é bem provável que vão precisar de mais bombonas de 25 litros. Falou que na quinta-feira o Luan deve formalizar um e-mail. Caso tiver 1 litro 5 litros e tampas, também vai informar.			
Data Prevista Retorno 08/04/2022 HS: 08:00 Data Retorno 19/04/2022			
Responsável Retorno JADI LIEN DE SOUZA			
Retorno Contato feito com o Luan para saber como estão trabalhando em relação aos IBCs e também sobre as demandas de embalagens. Falou que precisa confirmar sobre os IBCs e que as demandas estão chegando, que logo compartilha conosco para solicitar cotação. Sobre os IBCs, vai confirmar e informar.			

Budget 2023

Acompanhamento do Faturamento

Relatório de Entrega



Budget 2023

Acompanhamento do Faturamento

Semanalmente

Quanto é necessário de venda para este mês, contemplando o Lead Time

Vender mais - sempre



Budget 2023

Relatório de Entrega

Posição Geral de Entrega

Comunicação para acompanhamento do pedido



Pedidos

Gestão do cliente e da carteira



Pedidos

Gestão do cliente e da carteira

Acompanhamento do pedido x Lead Time – cliente informado

Gestão de responsabilidade do executivo



Pedidos

Gestão do cliente e da carteira

Aprovação de arte e pedido – seguir lead time

Logística e Faturamento - Observações



Pedidos



Consulta	Cadastro
Observações Pedido	
Frete CIF, local de entrega: Paigandu - PR	
• Informar o número da Ordem de Compra 310/2022 Fortgreen nas complementares da NF. • Todas as notas devem ser acompanhadas de laudo de análise; • Os lotes devem ser informados na nota fiscal; • Enviar no máximo 3 lotes por entrega; • Preço fixo e irreeajustável • Todo o pagamento será efetuado mediante depósito em conta cujo CNPJ seja exatamente o mesmo da nota fiscal, ou através de boleto bancário cujo CNPJ do recebedor seja exatamente o mesmo da Nota fiscal. Não aceitamos negociação de títulos com factoring ou bancos. • (Entrega CIF) Confirmar a entrega da mercadoria com no mínimo 24 horas de antecedência; • (Entrega CIF) Horário de descarregamento de segunda a sexta-feira das 08:00 às 16:00. • (Entrega CIF) Os veículos serão destinados a pesagem prévia e posterior a descarga em uma balança a 7,2 km de distância da Fortgreen, sendo que, após a pesagem final deverão retornar a Fortgreen para entregar o Ticket para apuração dos pesos, somente após a checagem e, caso não haja divergências, o veículo será liberado.	

Pedido do Cliente	310/2022
Previsão Embarque	09/01/2023
Valor Pedido	61.920,00
Vlr Desconto(-)	
Vlr Frete(+)	
Total Pedido	61.920,00
Venda Futura	

Frete	CIF	☐ Desconta Frete?
Transportadora		
Observação Interna	BBs 25 litros, 1200gr Gargalo CATRACA Sem logo fundo Utilizar Certificação UN. ** Carga paletizada e strechada **	

Pedidos / Budget

Posição Geral de Entregas PT Português

Pesquisar **Imprimir** **Sair**

Empresa:

Cliente:

Data Inicial: Data Final:

Representante:

Preposto:

Categoria:

Sub-Categoria: ☐ Imprimir Itens

Gerou Financeiro
☒ Todos ☐ Sim ☐ Não

Tipo
☒ Todos ☐ Antecipados ☐ Não Antecipados

Situação Pedidos
☐ ATIVO ☐ AGUARDANDO FATURAMENTO
☐ CANCELADO ☐ AGUARDANDO PRODUÇÃO
☐ BLOQUEADO ☐ EM PRODUÇÃO
☐ ENVIADO ☒ EM CARTEIRA
☐ FATURADO ☐ TODOS...

Reprogramado
☒ Todos ☐ Sim ☐ Não

Situação Em Carteira considera: Bloqueado / Enviado / Aguardando Produção / Em Produção / Em Carteira

☒ Considera Pedidos de Produção para Estoque

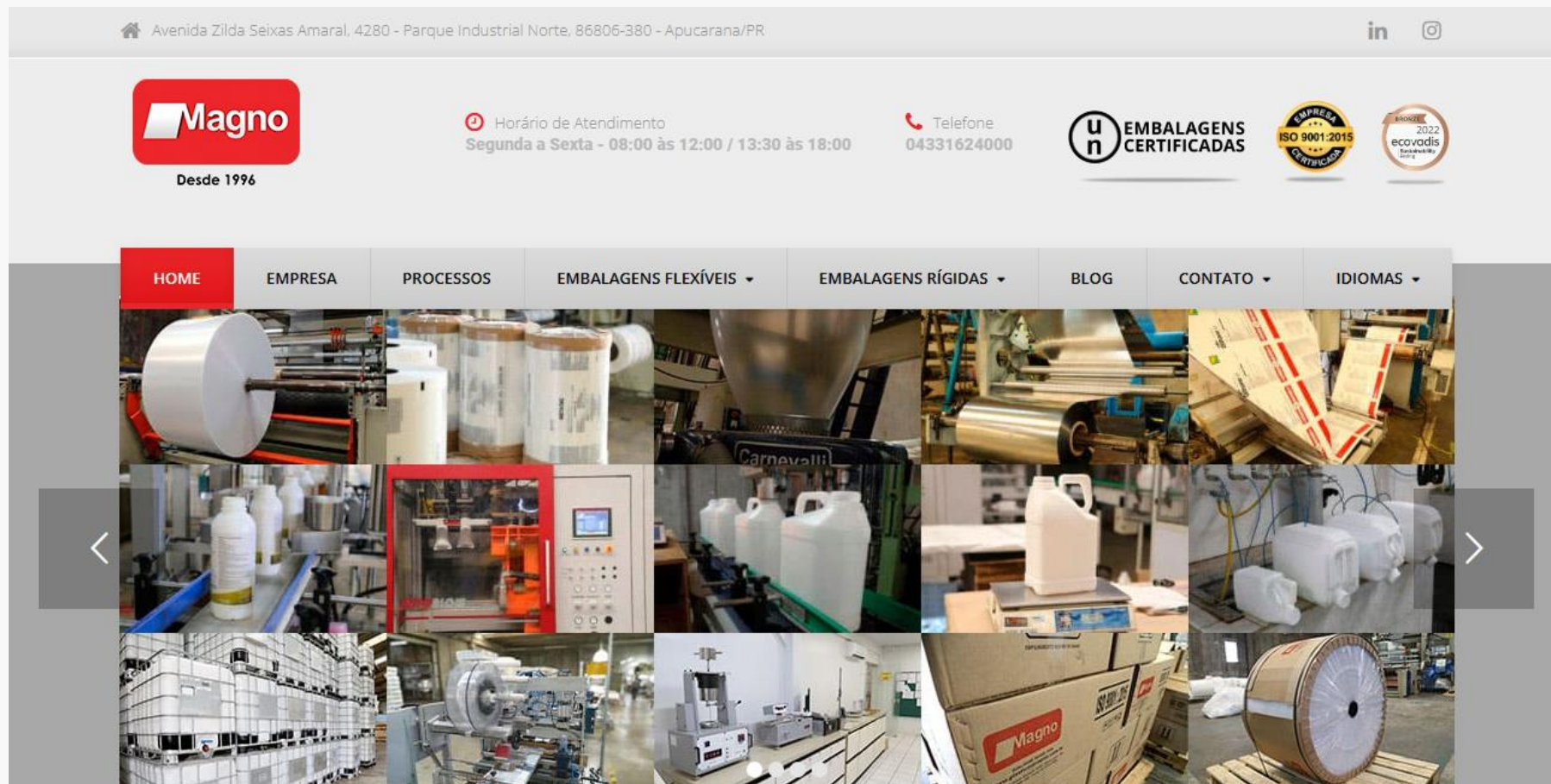
Pedido	Data Pedido	Fantasia	Quantidade	Peso	Valor	Qt. à Faturar	VL. à Faturar S/ IPI	VL. à Faturar C/ IPI
--------	-------------	----------	------------	------	-------	---------------	----------------------	----------------------

Previsão Embarque	Data Reprogramação
01/12/2022	09/01/2023
04/12/2022	04/12/2022
08/12/2022	16/01/2023
09/12/2022	06/01/2023
09/12/2022	06/01/2023
12/12/2022	16/01/2023
16/12/2022	13/01/2023
29/12/2022	16/01/2023
29/12/2022	16/01/2023
29/12/2022	
03/01/2023	18/01/2023
03/01/2023	18/01/2023
03/01/2023	03/01/2023

Janeiro		Fevereiro		Março		Total	
Vol. Meta	Vol. Real.	Vol. Meta	Vol. Real.	Vol. Meta	Vol. Real.	Vol. Meta	Vol. Real.
Vlr. Meta	Vlr. Real.	Vlr. Meta	Vlr. Real.	Vlr. Meta	Vlr. Real.	Vlr. Meta	Vlr. Real.
0	0	0	0	30.758	0	30.758	0
0,00	0,00	0,00	0,00	134.624,08	0,00	134.624,08	0,00
7.200	0	10.000	0	32.200	0	49.400	0
185.760,00	0,00	57.000,00	0,00	328.260,00	0,00	571.020,00	0,00
0	0	0	0	6.300	0	6.300	0
0,00	0,00	0,00	0,00	35.910,00	0,00	35.910,00	0,00
0	0	0	0	0	0	0	0
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0	0	0	0	0	0	0
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0	0	0	0	0	0	0
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0	0	50.000	0	2.000	0	52.000	0
0,00	0,00	122.500,00	0,00	64.000,00	0,00	186.500,00	0,00
0	240	438	0	0	0	438	240
0,00	5.577,60	5.507,85	0,00	0,00	0,00	5.507,85	5.577,60



Site



Treinamento Equipe de Vendas 2023



Site - Download

Download



Flexíveis

Bulas

Download

Rótulos Adesivos

Download

Sacos Certificados

Download

Sacos e Filmes Laminados

Download

Sacos e Filmes PE

Download

Sacos Valvulados

Download

Site - Complemento

Ensaio de queda

Ensaio de Pressão Hidráulica

Blog





Desde 1996

Obrigado pela atenção

Jadi Lien de Souza