

ESCOLA DE
VENDAS
DIGITAIS

do primeiro click ao fechamento



MARKETING

VENDAS

Sobre a FORMAÇÃO

A Escola de Vendas Digitais foi criada para quem deseja desenvolver um processo de vendas mais estratégico, organizado e eficiente.

A formação conecta marketing, comunicação e técnicas de vendas, mostrando como atrair potenciais clientes, iniciar conversas, identificar necessidades, apresentar valor, trabalhar objeções e conduzir oportunidades até a decisão de compra. A proposta é unir conhecimento e prática para que o participante consiga aplicar os conteúdos à realidade do mercado.

PÚBLICO

A formação é indicada para pessoas que atuam ou têm interesse em:

- Vendas e representação comercial;
- Marketing e comunicação;
- Atendimento e relacionamento com clientes;
- Gestão e coordenação comercial;
- Empreendedorismo e negócios;
- Mídias digitais e geração de leads;
- Desenvolvimento de competências comerciais.

Não é necessário ter experiência prévia em vendas para participar.



O que você VAI APRENDER:

✖ Comportamento
Entenda melhor o consumidor e suas decisões.

✖ Público
Identifique perfis e oportunidades de venda.

✖ Campanhas
Planeje ações com objetivos comerciais.

✖ Canais
Escolha os melhores meios de comunicação.

✖ Leads
Organize e conduza oportunidades.

✖ Abordagem
Inicie conversas com mais estratégia.

✖ Objeções
Saiba responder resistências e avançar.

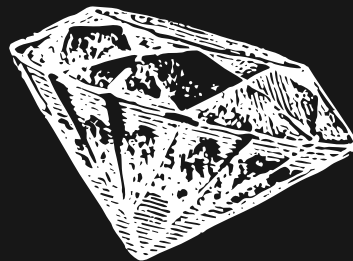
✖ Valor
Mostre relevância antes de discutir preço.

✖ Decisão
Conduza o cliente ao próximo passo.

✖ Fechamento
Aplique técnicas para concluir a venda.

✖ Análise
Avalie resultados e melhore o processo.

CONTEÚDO DOS ENCONTROS



Encontro 1

Quem é meu cliente?

Entenda quem você deseja alcançar, como o consumidor se comporta e quais dores, necessidades e motivações influenciam suas decisões.



Encontro 2

Como fazer o cliente querer ouvir?

Aprenda a transformar comunicação em oportunidade comercial.



Encontro 3

Cada cliente, uma conversa

Entenda como estruturar uma abordagem e conduzir o início de uma negociação.



Encontro 4

Estar em todo lugar não é vender em todo lugar

Conheça diferentes canais de comunicação e saiba escolher a melhor forma de contato para cada situação.



Encontro 5

O que faz o cliente avançar?

Aprenda a compreender objeções e utilizar estratégias para manter a negociação em movimento.



Encontro 6

A venda não termina no “vou pensar”

Descubra como manter o relacionamento depois do primeiro contato.



Encontro 7

Preço se compra. Valor se percebe.

Aprenda a apresentar uma solução de forma mais relevante para o cliente.



Encontro 8

Da conversa ao sim

Entenda como identificar o momento de fechamento e conduzir a decisão.

Informações



ESCOLA DE **VENDAS** DIGITAIS



Encontros
Semanais pelo Zoom

Horário
19:30h

8 Encontros

20 de outubro
Terça-feira

Programação
ON-line

**Quer aprender a vender
e não perder mais
nenhum cliente?**



**Chame um de nossos
CONSULTORES DE CARREIRA AGORA!**

Início

20 de outubro de 2026

Modalidade

On-line

Plataforma

Encontros semanais pelo Zoom

Carga horária

40h



Os que ***pensam***
diferente, são os que
mudam o mundo!

Entre em contato para mais informações.



whatsapp

(55) 9 9954-3319



instagram

@gestaodeperformance

@unintese

melhoreseusresultados.com.br