

CARLOS CRUZ

Formado em Administração de Empresas, MBA em Gestão Empresarial pela FIA, Especialização em Dinâmica dos Grupos pela SBDG, Certificação Internacional em Coaching, Master em Programação em Neurolinguística, Hipnose aplicada na Comunicação Corporativa e Psicodinâmica Aplicada em Negócios.

Com seu estilo dinâmico, acelerado e fundamentado, está entre os melhores treinadores do país. Com foco em resultados em vendas, nos últimos 15 anos, dedicou mais de 20 mil horas em práticas de vendas, gestão comercial, diagnóstico de equipes de vendas, desenvolvimento e aplicação de treinamentos. Coordenou integralmente treinamentos para mais de 55 mil profissionais, impactando mais de 410 empresas de diversos portes e segmentos.



CARLOS CRUZ

Já foi contratado por inúmeras empresas, como Banco Bradesco, TOTVS, FEMSA, Sankhya, GPA, Claro, Porto Seguro, Sonepar, Ale Combustíveis, La Pastina, entre outras.

Através de artigos, entrevistas e participações especiais, as ideias de Carlos Cruz são amplamente divulgadas por canais da imprensa, tais como o jornal O Estado de S. Paulo, a rádio CBN, além de sites renomados como HSM, Infomoney, IG, UOL, BOL, MSN e Investimentos e Notícias.



CONTEÚDOS

GESTÃO E PERFORMANCE DE VENDAS NO NOVO NORMAL

O objetivo deste conteúdo é compartilhar dicas práticas para profissionais cujos desafios são: exercer a liderança no novo normal, gerar engajamento e o desenvolvimento de negócios para garantir a performance em vendas, mesmo a distância.

Visa suscitar questionamentos sobre atitudes tomadas até então e que deverão mudar para que os resultados continuem aparecendo.

Com embasamento em experiências reais, Carlos Cruz traz artifícios para que os colaboradores tenham mais confiança para atuar neste novo cenário.

Assuntos abordados:

- Movimento humano no novo normal e o papel do líder neste contexto;
- Solidariedade, empatia tática e relacionamento com clientes e parceiros;
- Transformação digital acelerada e atuação multicanal;
- *Empowerment* e colaboração;
- *Cadence meeting* - Reuniões baseada em desenvolvimento e resultados;
- 3 etapas para garantir a performance em vendas.

Para quem: Esse treinamento é indicado para profissionais de vendas que têm o desafio de lidar com o novo cenário mundial.



CONTEÚDOS

PERFORMANCE COM FUNIL DE VENDAS

O objetivo deste conteúdo é compartilhar dicas práticas com profissionais de vendas para garantir a performance com funil de vendas, um modelo estratégico que ilustra a jornada do cliente desde o primeiro contato até a compra efetiva.

Assuntos abordados:

- Mindset de campeão de vendas;
- Hábitos produtivos em vendas;
- Metas e resultados em vendas;
- Como utilizar indicadores de resultados (KPIs);
- Funil de vendas na prática;
- Forecast certo e pipeline consistente;
- Como melhorar os índices de conversão;
- Modelo para criação de plano de ação (5W2H);
- Gestão de Território/Carteira de clientes.

Para quem: Esse treinamento é indicado para profissionais que desejam extrair *insights* importantes do funil de vendas e adequar sua performance em vendas.



CONTEÚDOS

GESTÃO DO PROCESSO DE VENDAS

Estabelecer processos é essencial na organização do time de vendas, além de impulsionar os resultados obtidos. Neste treinamento, Carlos Cruz explica desde os processos internos até estratégias de relacionamento e pós-venda.

Assuntos abordados:

- Mapeamento e adequação do processo de vendas;
- Como garantir o forecast e esquentar as oportunidades;
- Ferramentas e técnicas de vendas na atuação multicanal;
- Roteiro e fichas de vendas;
- Gestão de canais de vendas;
- Como treinar e escalar equipes de vendas;
- Modelagem de equipes de vendas;
- Estratégia, tática e técnicas de negociação;
- Negociação na prática com planejamento e racionalidade;
- Pós-venda - como cultivar clientes promotores;
- Estratégias de relacionamento em vendas B2B;
- Escala da lealdade e ações de proximidade com cliente;
- Mapa da Empatia em Vendas;
- Canvas da Negociação.



Para quem: Esse treinamento é indicado para profissionais e gestores de equipes de vendas.

CONTEÚDOS

VENDA CONSULTIVA MULTICANAL

Neste treinamento, Carlos Cruz faz uma imersão nos processos de vendas, técnicas de prospecção e abordagem e, até mesmo, nas melhores estratégias de pós-venda.

Um conteúdo completo que demonstra as grandes diferenças entre a venda tradicional e a venda consultiva.

Assuntos abordados:

- Processo de vendas;
- As 6 variáveis para fechar uma venda;
- Venda tradicional x venda consultiva;
- Ciclo da venda de soluções;
- Preparação e planejamento comercial;
- Prospecção e técnicas de abordagem;
- Canais de comunicação - como usar;
- Investigação e metamodelo de linguagem;
- Como apresentar propostas consistentes;
- Compromisso e fechamento de vendas;
- Pós-venda - como cultivar clientes promotores.



Para quem: Esse treinamento é indicado para profissionais e gestores de equipes de vendas.

CONTEÚDOS

ESTRATÉGIA E TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO

Conhecer e distinguir os diferentes perfis de clientes é fundamental para uma boa negociação - que, por sua vez, exerce um papel de extrema importância para qualquer processo de venda.

Com muita experiência na área, Carlos Cruz ensina estilos e técnicas de negociação que impulsionarão os resultados do seu time de vendas!

Assuntos abordados:

- Processo de negociação;
- Estilos de negociação;
- Técnicas de negociação (ancoragem, limites, plano b e zona de negociação);
- Táticas de negociação;
- Como negociar com diferentes perfis;
- Negociação complexa (influenciadores e decisores);
- Como lidar com as objeções;
- Negociação na prática com planejamento;
- Negociação irracional - rápido e devagar.

Para quem: Esse treinamento é indicado para profissionais e gestores de equipes de vendas.



CONTEÚDOS

OUTROS TEMAS ABORDADOS

- Jornada e experiência de compra;
- Inteligência emocional e motivação;
- Gestão de resultados;
- Gestão de pessoas.





**FALE COM O NOSSO TIME E GARANTA UM SHOW
DE CONTEÚDO PARA SUA EMPRESA.**

(11) 5083 - 9970

comercial@insperiencia.com.br

www.insperiencia.com.br