

FOLDER

Reuniões Comerciais que Movem Negócios

TREINAMENTO EXECUTIVO

EMPOWERCOM

Uma solução estratégica de aprendizagem para transformar reuniões em direção, decisão, alinhamento e resultado sustentável. Em muitas organizações, reuniões comerciais consomem tempo, energia e atenção sem gerar avanços concretos, criando ruído, dispersão e perda de foco. Quando encontros não produzem clareza nem compromisso, o custo aparece em retrabalho, oportunidades mal priorizadas e decisões adiadas. Este treinamento foi desenvolvido para fechar essa lacuna com uma abordagem prática, executiva e diretamente conectada à realidade do negócio.

Clareza Executiva

Reuniões com propósito definido, pauta orientada a avanço e condução que elimina ambiguidade. O resultado é uma conversa mais objetiva, com contexto suficiente para alinhar expectativas sem perder tempo com redundâncias.

Isso ajuda líderes e equipes a entrarem na reunião já sabendo o que precisa ser resolvido, quais informações importam e qual decisão precisa emergir ao final.

Decisão Comercial

Estrutura para priorizar, convergir e decidir com critério, velocidade e comprometimento real. Em vez de debates circulares, a reunião passa a sustentar escolhas claras e responsáveis.

Essa disciplina fortalece a capacidade da liderança de transformar alinhamento em ação, reduzindo indecisão, adiamentos e interpretações divergentes entre áreas.

Execução Sustentável

Follow-up disciplinado, responsabilização clara e rituais que transformam acordos em entregas concretas. Cada reunião passa a se conectar com o que acontece depois dela, e não apenas com o que foi discutido.

Com isso, a organização ganha previsibilidade, consistência e um ritmo de execução mais confiável, sustentado por compromissos acompanhados de forma objetiva.

Para Quem É Este Treinamento

Este treinamento foi desenvolvido para profissionais e líderes que conduzem reuniões comerciais com frequência e precisam transformar esses encontros em instrumentos reais de gestão, decisão e execução.

Líderes Comerciais

Diretores, gerentes e coordenadores que conduzem reuniões de pipeline, forecast, gestão de equipe e alinhamento estratégico.

Profissionais de Vendas

Representantes e executivos de contas que conduzem reuniões com clientes, parceiros e stakeholders externos.

Gestores Interfuncionais

Líderes de marketing, operações, atendimento e áreas de suporte que participam de reuniões comerciais e de alinhamento.

Times de Alta Performance

Equipes que buscam elevar a qualidade da execução coletiva, reduzir retrabalho e aumentar a velocidade de decisão.

O Que Torna Este Treinamento Diferente

A diferença está na combinação entre profundidade de conteúdo, aplicabilidade imediata e foco explícito no contexto comercial — não em facilitação genérica.

Linguagem de Negócio

Todo o conteúdo é traduzido para a realidade comercial: sem jargões de facilitação, sem teoria desconectada da prática. Cada conceito tem aplicação direta em reuniões reais de vendas, gestão e estratégia.

Ferramentas Prontas para Uso

O participante sai com modelos, checklists, roteiros e protocolos que podem ser aplicados na próxima reunião — não em algum momento futuro indefinido.

Ciclo Completo de Gestão

O treinamento cobre o ciclo completo: preparação → condução → decisão → follow-up. Não apenas técnicas isoladas, mas uma disciplina integrada de gestão de reuniões comerciais.

uma arquitetura de conteúdo para fortalecer liderança comercial, colaboração entre áreas e geração de resultado

O Treinamento: Conteúdo e Metodologia

Por Que Isso Importa

O ambiente comercial tornou-se mais fragmentado, mais colaborativo e mais dependente de reuniões que realmente gerem avanço. Quando a reunião não cria direção, ela drena foco, velocidade e capacidade de execução — e os números confirmam essa pressão.

2min

Entre Interrupções

Intervalo médio entre interrupções no trabalho (Microsoft WorkLab, 2025)

60%

Reuniões Ad Hoc

Das reuniões ocorrem sem previsibilidade ou estrutura adequada (Microsoft WorkLab, 2025)

12h

Vendas Efetivas

Tempo médio semanal dedicado efetivamente à venda por profissional comercial (Salesforce, 2024)

20%

Engajamento Global

Nível estimado de engajamento global nas organizações em 2025 (Gallup, 2026)

Arquitetura dos Conteúdos

Cada bloco foi desenhado para ser prático, visual e diretamente aplicável à rotina comercial — sem excesso técnico e sem dependência de jargões.

1	2	3
<h4>Preparação Estratégica</h4> <p>Definição do objetivo e da pauta; leitura de contexto e partes-chave envolvidas; arquitetura da reunião com foco em avanço; adequação ao tipo: 1:1, equipe, cliente ou comitê.</p>	<h4>Condução e Engajamento</h4> <p>Presença executiva e clareza verbal; perguntas que ampliam diagnóstico e compromisso; gestão de participação, energia e tempo; equilíbrio entre escuta, influência e direcionamento.</p>	<h4>Decisão e Acompanhamento</h4> <p>Espinha de peixe para diagnóstico de causa; matriz de impacto x viabilidade para priorização; seis chapéus, votação e radar de critérios para decidir; protocolo de follow-up e responsabilização.</p>

Metodologia Ativa

A metodologia privilegia participação, prática e transferência para a rotina comercial. Cada módulo converte conceito em comportamento observável, decisão e ferramenta de uso imediato.

Formatos de Aprendizagem

- Simulações Executivas: reuniões 1:1, com clientes, com equipe e múltiplos stakeholders em situações realistas de pressão comercial.
- Estudos de Caso: situações com pressão real de tempo, conflito de prioridade e necessidade de decisão.
- Debriefs Orientados: reflexão estruturada após cada exercício para consolidar o que funcionou e como replicar.
- Quizzes e Enquetes: checagem rápida de compreensão e diagnóstico de maturidade ao longo da jornada.
- Atividades Colaborativas: trabalho em pares e pequenos grupos para análise e priorização.

Ferramentas Entregues

- Modelo de objetivo e pauta executiva
- Checklist de preparação de reunião comercial
- Roteiro de perguntas para diagnóstico e influência
- Matriz para priorização e tomada de decisão
- Protocolo de acompanhamento estruturado e responsabilização
- Template para reuniões 1:1 e revisão de oportunidades em andamento
- Estrutura de reunião com cliente e múltiplos stakeholders
- Plano de ação individual e coletivo de aplicação

Valor aos Negócios e às Pessoas

O Que Muda para a Organização

O treinamento fortalece a gestão comercial como sistema de execução. A reunião passa a ser um instrumento de direção estratégica — não apenas de interação. Cada competência desenvolvida tem impacto direto sobre resultados, relacionamentos e a capacidade organizacional de sustentar crescimento com consistência.



Maturidade Comercial

Estrutura rituais melhores para gestão de oportunidades em andamento, previsão comercial, gestão de contas e performance de equipe — reduzindo imprevisto e aumentando previsibilidade.



Execução com Menos Ruído

Reduz ambiguidades entre comercial, marketing, operações, atendimento e áreas de suporte, acelerando convergência, handoffs e entrega com menos retrabalho.



Resultados Sustentáveis

Melhora a qualidade das decisões e do acompanhamento estruturado, aumentando a chance de transformar conversas em entrega concreta e mensurável.

O Que Muda para as Pessoas

Além do impacto organizacional, o treinamento desenvolve competências individuais que ampliam a capacidade de cada profissional de influenciar, decidir e executar com mais clareza e confiança.



Fortalecimento da Liderança

Apoia líderes e gestores a conduzir agendas com mais objetividade, presença executiva, influência e consistência decisória no dia a dia comercial.



Melhor Relacionamento com Clientes

Eleva escuta ativa, diagnóstico de necessidades, construção de valor e clareza de próximos passos em reuniões externas e comerciais.



Alinhamento entre Áreas

Cria linguagem comum para reuniões interfuncionais, acelera convergência sobre prioridades estratégicas e reduz conflitos de agenda e interpretação.

✔ **Resultado esperado:** Menos reuniões centradas em atualização passiva e mais reuniões capazes de criar clareza, acelerar decisões, alinhar áreas, qualificar o relacionamento com clientes e sustentar a execução comercial com consistência.

EmpowerCom — Conteúdo que melhora a qualidade da gestão comercial, porque melhora a qualidade das reuniões que sustentam o negócio.