

FOLDER

Resolva Problemas. Decida com Método. Venda Mais.

O programa que transforma a capacidade de análise, resolução de problemas e tomada de decisão em vantagem competitiva real para times comerciais.

20%

Excelência consistente

dos executivos tomam decisões com excelência consistente (McKinsey, 2022)

61%

Tempo desperdiçado

do tempo decisório é desperdiçado sem método estruturado (McKinsey, 2022)

33%

Ganho em velocidade

de ganho em velocidade decisória com capacitação estruturada (IBM, 2022)

3x

Vantagem competitiva

mais chances de superar concorrentes com decisões baseadas em dados e método (McKinsey, 2022)

No ambiente comercial, a diferença entre fechar ou perder um negócio raramente está no produto — está na qualidade do raciocínio. Profissionais que sabem estruturar problemas com precisão, avaliar alternativas com objetividade e decidir com método sob pressão entregam resultados superiores, constroem credibilidade com clientes e lideram com mais consistência.

Problemas Mal Diagnosticados

Quando a causa raiz não é identificada corretamente, as soluções atacam sintomas — e o problema volta. Times comerciais perdem tempo, energia e oportunidades.

Decisões Sem Critério Compartilhado

Sem um processo decisório comum, cada profissional decide de forma diferente. O resultado é inconsistência, retrabalho e resultados imprevisíveis.

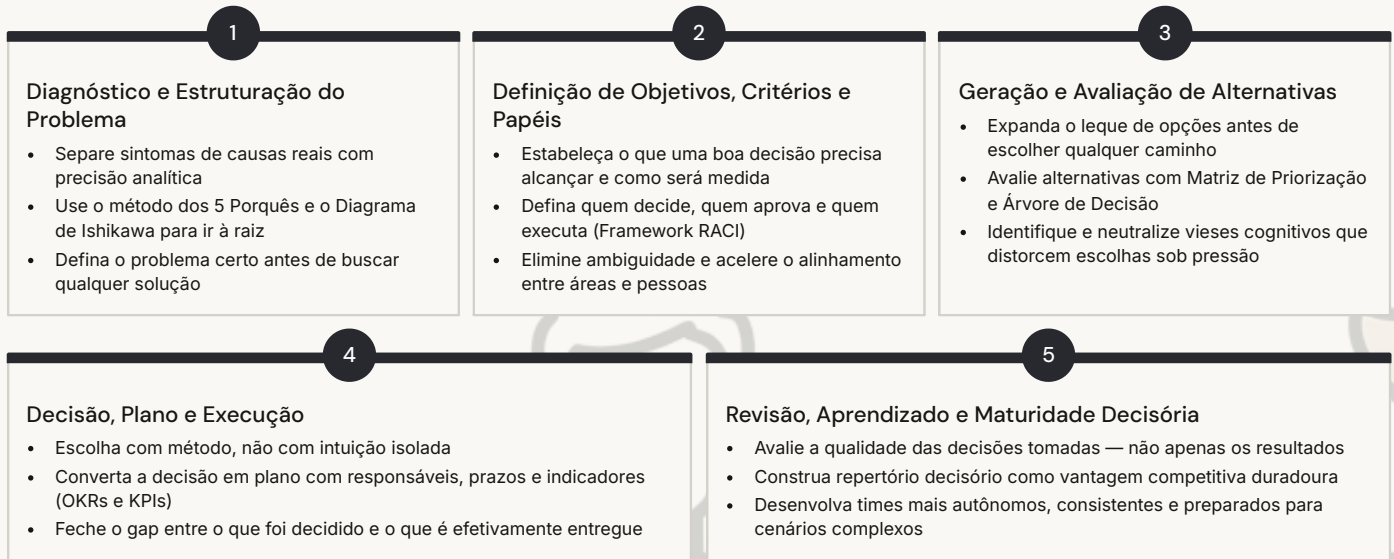
Raciocínio Frágil Diante do Cliente

Clientes sofisticados testam o raciocínio do profissional em tempo real. Quem não sabe estruturar um problema perde credibilidade — e o negócio.

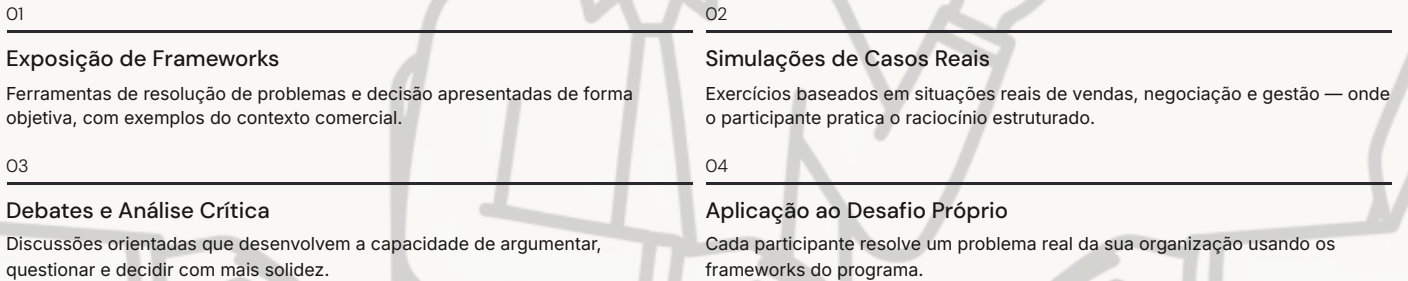
O programa Resolução de Problemas e Tomada de Decisão foi desenvolvido pela EmpowerCom para transformar essas competências em diferenciais concretos — com frameworks aplicados, prática intensiva e foco total no contexto comercial.

O Que Seu Time Vai Dominar

Um programa executivo estruturado em dois eixos complementares: **Resolução de Problemas** e **Tomada de Decisão** — com aplicação direta ao ambiente comercial e de gestão.



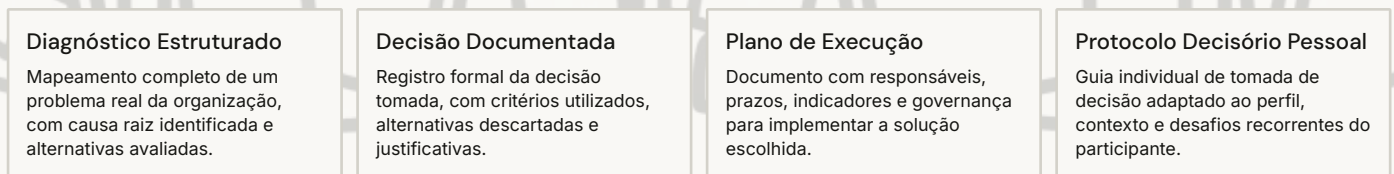
Como o Programa Acontece



Metodologias que Sustentam o Programa



O Que Cada Participante Entregua ao Final



O Valor que Este Programa Gera

Quando times comerciais resolvem melhor os problemas e decidem com mais método, os resultados falam por si.

Para Quem é Este Programa



Executivos e Diretores Comerciais

Líderes que precisam de maior rigor analítico nas decisões estratégicas e mais consistência na tradução de estratégia em execução e resultado.



Gestores e Líderes de Times de Vendas

Profissionais que lideram equipes e precisam estruturar melhor os problemas do dia a dia, tomar decisões mais rápidas e desenvolver times mais autônomos.



Profissionais Comerciais e de Relacionamento

Vendedores, key account managers e consultores que desejam elevar a qualidade do raciocínio nas conversas com clientes e nas decisões sob pressão.

Para o Negócio	¹ Para o Profissional
Até 33% de ganho em velocidade decisória com capacitação estruturada (IBM, 2022)	Clareza para estruturar problemas complexos antes de agir — sem impulsividade e sem paralisia
3x mais chances de superar concorrentes com decisões baseadas em método (McKinsey, 2022)	Autonomia para decidir com confiança, mesmo sob pressão, incerteza e ambiguidade
61% do tempo decisório é desperdiçado nas organizações sem método (McKinsey, 2022)	Redução do estresse causado por decisões ambíguas, processos sem critério e problemas recorrentes
Redução de até 40% no custo de retrabalho com processos decisórios estruturados (IBM, 2022)	Reconhecimento como profissional de alto desempenho, referência analítica e parceiro estratégico
Apenas 20% dos executivos decidem com excelência consistente — capacitação muda esse índice (McKinsey, 2022)	Desenvolvimento acelerado com a competência #1 exigida pelo mercado até 2027 (WEF, 2023)
Times com maturidade decisória entregam resultados mais previsíveis, replicáveis e escaláveis	Conversas comerciais mais sólidas, com raciocínio estruturado que gera credibilidade e fecha negócios

Por Que Resolução de Problemas e Decisão São Competências Comerciais

Problemas Comerciais São Complexos por Natureza

Objeções de clientes, perdas de negócio, queda de conversão — todos são problemas que exigem diagnóstico preciso antes de qualquer ação. Times que sabem estruturar problemas resolvem mais rápido e com mais eficácia.

Decisões Sob Pressão Definem Resultados

No ambiente comercial, decisões são tomadas em tempo real — em reuniões, negociações e propostas. Quem tem método decide melhor, mesmo sob pressão, e entrega resultados mais consistentes.

Raciocínio Estruturado Gera Credibilidade

Clientes sofisticados percebem quando o profissional pensa com clareza. A capacidade de estruturar um problema e apresentar alternativas com critério é o que diferencia o consultor do vendedor comum.

Consistência Vem de Processo, Não de Talento

Resultados excepcionais não podem depender de intuição individual. Quando o time compartilha um método de resolução e decisão, a performance se torna previsível, replicável e escalável.

Empresas que investem na maturidade decisória de suas lideranças constroem uma vantagem competitiva mais difícil de copiar do que tecnologia ou produto.

Fale com a EmpowerCom e descubra como desenvolver Resolução de Problemas e Tomada de Decisão como vantagens competitivas do seu time comercial.