

FOLDER

Venda Consultiva de Alto Nível. Valor Real Para Negócios e Profissionais

SOLUÇÃO EMPOWERCOM · TREINAMENTO INSTITUCIONAL PREMIUM

A jornada que eleva a atuação comercial e transforma conversas em decisões de alto valor, com consistência e impacto sustentável. Este programa reposiciona a equipe para vender com mais inteligência, profundidade e confiança — conectando contexto, necessidade e valor real em cada interação, para uma operação comercial mais estratégica, mais assertiva e muito mais preparada para gerar crescimento.

Liderança Fortalecida

Método, critério e linguagem comum para elevar a gestão, o coaching e a excelência em cada interação comercial.

Execução Elevada

Mais preparo em campo, perguntas estratégicas e próximos passos claros para avançar oportunidades com precisão.

Valor Percebido

Conexão direta entre desafio do cliente, evidência concreta e resultado mensurável para o negócio.

Por que este programa importa

Em um cenário B2B cada vez mais complexo, compradores esperam conversas que reduzam fricção, ampliem clareza e acelerem decisões. A abordagem consultiva aumenta a capacidade do time de gerar confiança, qualificar melhor as oportunidades e sustentar negociações de maior valor.

Com uma estrutura clara e aplicada ao dia a dia, a equipe passa a transformar interações em avanços concretos, relacionamentos mais sólidos e crescimento mais previsível.

Arquitetura da Jornada

01

Fundamentos e Reposicionamento

Visão estratégica da venda consultiva, diagnóstico comercial e evolução da postura de alta performance.

02

Metodologias Integradas

Aplicação de metodologias integradas de alta performance conectadas a uma lógica única de preparação e condução.

03

Jornada Comercial e Valor

Etapas estruturadas para criar confiança, gerar relevância e transformar interações em avanço real.

04

Prática e Sustentação

Simulações, scripts, checklists e apoio ao facilitador para multiplicação consistente no campo.

Os Pilares da Excelência Comercial

METODOLOGIA EMPOWERCOM

A EmpowerCom estrutura sua jornada em pilares comprovados que aceleram a mudança de comportamento e fortalecem a atuação comercial em profundidade. O resultado é uma evolução prática, consistente e mensurável na forma como a equipe conduz conversas, oportunidades e decisões de negócio.



Diagnóstico e Posicionamento

- Mapeamento do perfil e maturidade comercial atual.
- Reposicionamento da postura de vendedor para consultor estratégico.
- Identificação de gaps e oportunidades de evolução imediata.



Descoberta e Escuta Estratégica

- Técnicas avançadas de perguntas para revelar necessidades latentes.
- Leitura de contexto, motivações e critérios de decisão do cliente.
- Construção de rapport e confiança em interações de alto valor.



Qualificação e Gestão de Oportunidades

- Critérios objetivos para priorizar contas e oportunidades com potencial real.
- Mapeamento de stakeholders, influenciadores e decisores-chave.
- Disciplina de pipeline com foco em avanços concretos e previsíveis.



Proposta de Valor e Negociação

- Conexão direta entre necessidade do cliente e resultado mensurável para o negócio.
- Construção de argumentação baseada em evidências e impacto financeiro.
- Condução de negociações com segurança, critério e foco em valor — não em preço.



Execução, Prática e Sustentação



- Simulações realistas, scripts e checklists prontos para uso imediato em campo.
- Feedback estruturado e coaching orientado a comportamentos específicos.
- Mecanismos de multiplicação para garantir consistência e evolução contínua.

"A excelência comercial não é um talento nato — é o resultado de método, prática deliberada e cultura de melhoria contínua." — Metodologia EmpowerCom

Valor Real: Para Negócios e Profissionais

IMPACTO MENSURÁVEL · EMPOWERCOM

Investir em maturidade comercial gera retorno em múltiplas dimensões — para a organização e para cada profissional envolvido. Os dados abaixo refletem benchmarks consolidados de pesquisas independentes sobre o impacto de programas de desenvolvimento comercial estruturado.

 Para o Negócio	 Para o Profissional
Equipes com metodologia consultiva estruturada apresentam taxa de conversão até 28% superior. (Forrester Research, 2023)	Maior clareza sobre o que fazer em cada etapa da venda — menos improvisado, mais confiança.
Vendedores consultivos têm 2,3x mais chances de fechar negócios de alto valor. (Gartner, 2023)	Autonomia para conduzir conversas complexas com segurança e critério próprio.
Empresas com programas formais de treinamento comercial crescem receita 24% mais rápido. (Association for Talent Development, 2022)	Reconhecimento interno como referência técnica e consultor de confiança para clientes.
Redução de até 18% no ciclo médio de vendas com uso de qualificação estruturada. (SiriusDecisions, 2022)	Redução de estresse e ansiedade com pipeline mais previsível e próximos passos claros.
Retenção de clientes estratégicos aumenta em até 35% com abordagem orientada a valor. (Bain & Company, 2023)	Desenvolvimento acelerado de carreira com repertório metodológico reconhecido pelo mercado.
Organizações com coaching comercial estruturado têm 19% a mais de atingimento de metas. (CSO Insights, 2022)	Capacidade de gerar impacto mensurável e demonstrar valor estratégico para a liderança.

Pronto para Elevar sua Equipe?

O programa EmpowerCom foi desenvolvido para organizações que entendem que a excelência comercial é uma vantagem competitiva — não um acidente. Entre em contato com nossa equipe para uma conversa consultiva e descubra como estruturar essa jornada para o seu contexto.

Próximos Passos

1

Diagnóstico Inicial

Conversa consultiva para mapear o contexto, maturidade e objetivos da equipe.

2


Proposta Personalizada

Estruturação da jornada com formato, carga horária e metodologia adequados.

3

Implementação e Sustentação

Execução com acompanhamento, feedback e mecanismos de multiplicação.

 EmpowerCom · Treinamento Institucional — Todos os dados e benchmarks citados são provenientes de pesquisas externas independentes e estão devidamente referenciados. Este material tem caráter informativo e institucional.