

Ajudando a
vender mais e
melhor

Trabalhos de consultoria e
treinamento em vendas
realizado sob 2 conceitos
fundamentais :

A venda é uma ação que
somente se justifica se atender
100% as expectativas de
retorno de investimento de
quem compra e de quem vende

O foco não é vender mais ou melhor.

O foco tem que

ser: vender mais e

melhor !

MAIS = maior quantidade ;
maior \$

MELHOR = maior produtividade ;
maior rentabilidade

Com base no conhecimento das metas e expectativas da Direção da empresa e na completa avaliação quantitativa e qualitativa da atual performance da equipe de vendas (processos, procedimentos e ações) elaboramos e implantamos, em conjunto com os profissionais, um programa de trabalho para potencializar os pontos fortes dos vendedores e eliminar seus pontos fracos.

O programa envolve a execução de ações como

- . redesenho/ajustes do atual processo de vendas - planejamento estratégico comercial, prospecção, abordagem, levantamento e avaliação de oportunidades, proposição, negociação, fechamento, pós-venda, fidelização
- . treinamentos - workshops in company - pontuais e customizados
- . coaching da equipe comercial durante a implantação das ações e alterações sugeridas e aprovadas

- . alterações no quadro do pessoal - apoio ao recrutamento e seleção de novos profissionais de vendas internas e/ou externas
- . melhorias nos procedimentos internos de pré-vendas, elaboração e acompanhamento de propostas, administração das vendas
- . alterações em sistemas de remuneração e incentivos.

Outputs alcançados

- mais e melhores vendas, sistematicamente
- redução da duração do ciclo da venda
- maior eficiência para fechar mais e melhores negócios através da minimização da influência dos fatores *preço e prazo* nas negociações
- maior e melhor prospecção de novos clientes

- criação de diferenciais competitivos que realmente ajudem a vender mais e melhor
- maior produtividade na cobertura da atual carteira de clientes
- muito mais assertividade para planejar, marcar e realizar primeiras visitas/ações de vendas a prospects
- maior precisão nas estimativas e previsões de vendas.

Alguns dos clientes já
atendidos nestes mais
de 28 anos de
atividades...



FGV CORPORATIVO



Sumitomo
Heavy Industries, Ltd.



GE Healthcare



Companhia Brasileira de Alumínio



speedo



inver



DIGITAL WORK



Reebok
SPORTS CLUB
NEW YORK | MADRID | SÃO PAULO | LONDON

Unidade Cidade Jardim | Fone 0511 3759 7878
Av. Magalhães de Castro, 12.000 - Morumbi | CEP 05502-001 - São Paulo - SP
Unidade Vila Olímpia | Fone 0511 3847 7878
Rua Cláudia de 205 - Vila Olímpia | CEP 04591-000 - São Paulo - SP

O que alguns dos
nossos clientes
dizem sobre os
resultados dos
nossos trabalhos...

“ Trabalhei com Carlos Alberto Borgneth brevemente na FGV, quando fui Superintendente Financeiro do FGV Corporativo. Na época, acompanhei os trabalhos do Borgneth junto às equipes técnico-comerciais do FGV Corporativo e fiquei impressionado com a qualidade e relevância do diagnóstico que ele realizou sobre as equipes. Não participei dos treinamentos mas sei que as referências sobre os resultados são excelentes! Recomendo.”

Roberto Bento, Superintendente Financeiro, FGV Corporativo

“ Ficamos muito satisfeitos com a consultoria prestada pela Prospecta. O mapeamento/revisão do nosso processo de vendas foi fundamental para darmos um novo salto na qualidade das nossas vendas”.

Alexandre Palmieri, Relationship Director, WTC Business Club

“ A participação do prof. Carlos Borgneth em nossa Convenção Nacional 2017 envolveu todos os participantes no reconhecimento da necessidade de mudar suas atitudes e, com isso, poder enxergar e usufruir novas oportunidades de mercado para a MADIS. Produziu-se em todos uma grande motivação e um importante compromisso. Os objetivos foram atingidos e isso fez valer o investimento. Recomendo!”

Rodrigo Melo Pimenta, Vice-Presidente, MADIS RODBEL

“ Contratamos a Prospecta, através do Sr. Carlos Alberto Borgneth, visando o treinamento e aperfeiçoamento da nossa equipe comercial. O resultado foi excelente com visível melhora na performance individual e departamental. Ele conseguiu desenvolver o potencial adormecido de vários profissionais, dando-lhes melhores condições de realização de negócios. Recomendo.”

Antônio José Claudio, Filho, Sócio Diretor Comercial, Bycon S/A.

“ Admiro e aprovo o método aplicado por Carlos Alberto Borgneth pois, adaptado às diferentes realidades das empresas, ele conduz os profissionais a profundas e sadias reflexões, capazes de transformar suas atitudes e técnicas de vendas. Recorri aos seus serviços por duas vezes em diferentes empresas e provavelmente o farei outras vezes.”

Ronald Lorentziadis, Diretor Geral, BACE Healthcare - Member of
The Hartmann Group

“ O workshop ministrado pelo mestre C. A. Borgneth foi imprescindível na formação de nossa força de vendas, implacável aos velhos conceitos e posturas e completamente imperdível para nossas aspirações. Obrigado mestre.”

Ricardo Vanderlei, Vice Presidente de Vendas, LOCAR Transportes Pesados

“ O treinamento e a metodologia aplicados pela Prospecta – Carlos Borgneth – resultaram em mudanças muito positivas e muito claras nas equipes. Tivemos um questionamento consultivo das posturas antigas e da necessidade de se reconstruir posturas novas, voltadas à realidade dos negócios atuais. Recomendo a quem estiver buscando uma modernização, aumento de eficiência e mesmo um refresh de suas equipes de vendas.”

José Valter Távora de Castro Jr., CEO, TDec Network Group

“ Através de seus trabalhos de consultoria em vendas e treinamento comercial Carlos Alberto Borgneth nos ajudou a implantar importantes melhorias práticas em nossas posturas e ações comerciais.”

Thomas Batt, Presidente-CEO, Brasil, RSA Royal SunAlliance

" Sem dúvida, a participação do prof. Carlos Alberto foi o ponto alto do evento que reuniu nossos principais líderes de vendas. Todos os participantes reconheceram a possibilidade de mudar suas atitudes e, com isso, enxergar novas oportunidades. Criou-se em todos uma grande motivação, um grande compromisso. Posso afirmar que o objetivo foi atingido".

Antonio Teles, Gerente Geral, CBA Cia Brasileira de Alumínio, Grupo Votorantim.

" Carlos Alberto Borgneth apresenta uma abordagem diferente, sem busca de truques, que relaciona a teoria aplicada em escolas de Administração e Economia com uma visão muito realista do mercado atual, respaldada por suas pesquisas quantitativas e qualitativas, trazendo o benefício de cases e experimentos já realizados. Ajuda equipes de venda a se olharem no espelho e ver onde podem e devem melhorar. Sua palestra é um grande fator de motivação e de confirmação sobre a valia do aprimoramento contínuo".

Rafael Buddemeyer, Diretor Superintendente, Buddemeyer S/A

“ Carlos Alberto tem uma grande capacidade de envolver as pessoas e com seu jeito descontraído de ser acaba nos lembrando de detalhes fundamentais para fazermos uma venda consciente e eficaz neste universo competitivo. As dicas dadas por ele fazem a diferença para alcançarmos o sucesso em vendas. Simplesmente demais...”

Gontijo Pinto, Diretor de Vendas, Louis Vuitton Vinhos & Destilados Brasil

“ Sua participação na 7ª Convenção Nacional de Vendas Buschinelli, usando uma comunicação de fácil acesso e compreensão, conseguiu atingir exatamente os objetivos propostos. Para mim, isso valeu o investimento!”

Vinicius Buschinelli, Diretor, Buschinelli Pisos e Revestimentos

Exemplo do fluxo geral de
execução de um programa
de treinamento *in company*
sobre Vendas/Negociação

Alinhamento com a Direção da empresa:
objetivos, metas, métricas, mercado, avaliação do
processo e da equipe de vendas Semanas 1/2

Avaliação da equipe de vendas: entrevistas
individuais e/ou em pequenos grupos; processos,
sistemas, expectativas Semanas 3/4/5

Criação customizada do workshop in company;
preview junto à Diretoria
Semanas 6/7/8

Workshop 1ª parte: 2 dias consecutivos (20 horas)
Semana 9

Período “plug&use”: experimentação prática do
conteúdo do workshop
Semanas 10/11

Workshop 2ª parte: 2 dias consecutivos (20 horas)
Semana 12

Avaliação do desempenho geral e individual;
diretrizes e formato do coaching pós-workshop
Semana 13

Coaching pós-workshop (OPCIONAL)
Semanas 14 a 21 ou 14 a 25

Carlos Alberto Borgneth

Administrador de empresas, EAESP/FGV

Sócio-diretor da Prospecta SC Ltda, fundada em 1995

Ex-Diretor Comercial - Fiat e NET TV Cabo

**Professor convidado/titular em FGV/GVPEC, ESPM, FMU,
AnhembiMorumbi**

**12.500 profissionais de vendas já atendidos pessoalmente em treinamentos in
company, cursos abertos e faculdades**

320 empresas-clientes

Perfil no LinkedIn: <https://br.linkedin.com/in/treinamentodevendedores>

Site da Prospecta SC Ltda: www.prospectaconsultores.com.br