



as **6 gestões** da
meta batida



A VENDA 4.0

**material
complementar**



metta



Nós construímos este material complementar para apoiar a implementação d'As 6 Gestões, pois para você ter resultados, é preciso colocar em prática e por isso ele foi criado. Você já estudou e colocou em prática a Gestão da Ativação. Tenho certeza que você está ativado e que está ativando o seu time! Esse é o momento de começarmos a falar de técnicas de vendas, e nada melhor do que falarmos do **Método A VENDA 4.0**. Aqui você vai encontrar um **direcionamento** do módulo **A VENDA 4.0** para que você consiga extrair o máximo do conteúdo e os exercícios referentes às aulas.

Com o plano de estudo, disciplina e comprometimento a **meta batida será certa**, mas lembre-se: **intenção sem ação, é ilusão!**

No que tange o seu futuro, **você é o líder** e ditará o ritmo do seu sucesso.



metta

plano de estudos

sprint 01 02h

leitura do e-book

Ler o e-book (Introdução e etapa Aborde Positivamente.)

Introdução A VENDA 4.0 e Aborde Positivamente
20min

exercício

Realizar os exercícios do e-book referentes a introdução e Aborde Positivamente

Introdução A VENDA 4.0 e Aborde Positivamente
20min

leitura do e-book

Ler o e-book (etapa Visualize o Cenário.)

Visualize o Cenário
20min

exercício

Realizar os exercícios do e-book referentes a etapa Visualize o Cenário.

Visualize o Cenário
20min

leitura do e-book

Ler o e-book (etapa Encante com Soluções.)

Encante com Soluções
20min

exercício

Realizar os exercícios do e-book referentes a etapa Encante com Soluções.

Encante com Soluções
20min

sprint 02 02h

leitura do e-book

Ler o e-book (etapa Negocie com Inteligência.)

Negocie com Inteligência
20min

exercício

Realizar os exercícios do e-book referentes a etapa Negocie com Inteligência.

Negocie com Inteligência
20min

leitura do e-book

Ler o e-book (etapa Decida o Fechamento.)

Decida o Fechamento
20min

exercício

Realizar os exercícios do e-book referentes a etapa Decida o Fechamento.

Decida o Fechamento
20min

leitura do e-book

Ler o e-book (etapa Amplie o Relacionamento.)

Amplie o Relacionamento
20min

exercício

Realizar os exercícios do e-book referentes a etapa Amplie o Relacionamento.

Amplie o Relacionamento
20min

sprint 03 04h40min

desafio

Estruture um discurso de venda para o seu time de vendedores participando da live, reforçando os benefícios da participação deles. Ao final, feche o compromisso da participação encaminhando o link da live pra eles.

Venda da Live para o Time
20min

live fechada para o time O Novo Caminho

Criamos um conteúdo específico para você que faz parte do Novo Caminho. Dessa forma, esteja presente na live A VENDA 4.0 para assimilar ao vivo todo o conteúdo.

Introdução A VENDA 4.0
Etapas:
Aborde Positivamente
Visualize o cenário
Encante com Soluções
02h

desafio

Peca para alguém do seu time gravar um depoimento (preferencialmente vídeo, de no máximo 1 minuto) sobre a primeira live e compartilhe conosco no NAP

10min

live fechada para o time O Novo Caminho

Criamos um conteúdo específico para você que faz parte do Novo Caminho. Dessa forma, esteja presente na live A VENDA 4.0 para assimilar ao vivo todo o conteúdo.

Etapas:
Negocie com Inteligência
Decida o Fechamento
Amplie o Relacionamento
02h

desafio

Peca para alguém do seu time gravar um depoimento (preferencialmente vídeo, de no máximo 1 minuto) sobre a segunda live e compartilhe conosco no NAP

10min

desafio final

Conta pra gente, via depoimento em vídeo como foi participar da live fechada e qual o principal insight que você teve.

Após gravado envie para o NAP!



OBS: todos os desafios enviar fotos via NAP para acompanhamento.

hora de colocar em **prática!**

Durante a leitura do e-book **A VENDA 4.0**, aproveite para realizar todos os exercícios e colocar em prática ao atender seus clientes.





Mais um passo foi dado. A sua jornada de desenvolvimento para se tornar um Líder Treinador passou pela quarta etapa, o **método de vendas A VENDA**. No próximo passo deste caminho você vai se preparar em como fazer a gestão do método de vendas junto a sua equipe: **Gestão do Método**.

Continue disposto a aprender, você vai se orgulhar das transformações que poder realizar!



gestão do
método



metta



A VENDA 4.0



metta