



as **6 gestões** da  
**meta batida**



gestão do  
**método**

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. Agora que você já conhece e já está aplicando A VENDA 4.0, é hora de fazer a gestão do seu método de vendas! Aqui você vai encontrar um **plano de estudo** do módulo **Gestão do Método** 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.



# plano de estudos

## sprint 01

02h39

### ead



O que é Método de Vendas  
14min

### exercício



O que é Método de Vendas  
10min

### desafio



O que é Método de Vendas  
02h

### ead



Como transformar o Método de Vendas em resultado  
15min

## sprint 02

01h10

### ead



Como Vender o Método - Parte 1  
16min

### ead



Como Vender o Método - Parte 2  
09min

### exercício



Como Vender o Método - Parte 2  
15min

### desafio



Como Vender o Método - Parte 2  
30min

## sprint 03

01h19

### ead



Como Ensinar o Método  
17min

### exercício



Como Ensinar o Método  
15min

### desafio



Como Ensinar o Método  
15min

### ead



Como Treinar o Método - Parte 1  
17min

### exercício



Como Treinar o Método - Parte 1  
15min

# plano de estudos

## sprint 04

01h21

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Como Treinar o Método - Parte 2  
12min

### exercício



Realizar o exercício da página 17.

Como Treinar o Método - Parte 2  
15min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Caixa de Objeções  
15min

### exercício



Realizar o exercício das páginas 7 a 9.

Caixa de Objeções  
10min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Só Perguntas  
14min

### desafio



Aplicar o Só perguntas com o seu time, grave uma parte e compartilhe conosco no e-mail [nap@mettabrasil.com.br](mailto:nap@mettabrasil.com.br)

Só Perguntas  
15min

## sprint 05

01h27

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Teatro de Vendas por parte do Método  
17min

### desafio



Aplicar A VENDA em trio com o seu time, grave uma parte e compartilhe conosco no e-mail [nap@mettabrasil.com.br](mailto:nap@mettabrasil.com.br)

Teatro de Vendas por parte do Método  
15min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Teatro de Vendas Completo  
17min

### desafio



Aplicar o Teatro de vendas completo com o seu time, grave uma parte e compartilhe conosco no e-mail [nap@mettabrasil.com.br](mailto:nap@mettabrasil.com.br)

Teatro de Vendas Completo  
15min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Feedback  
18min

### exercício



Realizar o exercício da página 18.

Feedback  
05min

## sprint 06

01h15

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Feedback Treinador  
12min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Feedback Treinador  
Falta de Conhecimento  
13min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Feedback Treinador  
Falta de Habilidade  
08min

### ead



Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Feedback Treinador  
Falta de Atitude  
12min

### exercício



Realizar o exercício das páginas 10 a 13.

Feedback Treinador  
15min

Aplicar o Feedback Treinador quando você aplicar o Mapa da Venda e perceber que seu vendedor recorrentemente não executa alguma sub- etapa da VENDA. Compartilhe conosco como foi a aplicação e qual o resultado enviando e-mail para [nap@mettabrasil.com.br](mailto:nap@mettabrasil.com.br)

Feedback Treinador  
15min

# plano de estudos

## sprint 07

43min

### ead

Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Feedback Desconto  
08min

### desafio

Aplique o Feedback Desconto quando um vendedor do seu time solicitar desconto pra você. Conte para nós como foi a aplicação e qual o resultado (deu desconto? Fechou a venda?) enviando e-mail para [nap@mettabrasil.com.br](mailto:nap@mettabrasil.com.br)

Feedback Desconto  
10min

### ead

Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Como Gerir  
Método de Vendas - FCA  
10min

### exercício

Realizar o exercício das páginas 20 a 21.

Como Gerir  
Método de Vendas - FCA  
15min

## sprint 08

37min

### ead

Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Como Gerir  
Método de Vendas  
Novos Vendedores  
06min

### ead

Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Como Gerir  
Método de Vendas  
Treinamentos Sazonais  
05min

### exercício

Realizar o exercício das páginas 22 a 24.

Como Gerir  
Método de Vendas  
Treinamentos Sazonais  
20min

### ead

Assistir a aula do Módulo Gestão do Método.

Como Gerir  
Método de Vendas  
Melhoria Contínua  
06min

## desafio final

Conta pra gente via depoimento em vídeo como foi ativar essas atitudes em você!  
Após gravado envie para o NAP!



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

**Hora de colocar em prática!**



**metta**

# Acompanhe os vendedores da sua unidade e liste as diferenças dos que possuem **melhor resultado** comparado aos de **menor resultado**.

Aula: o que é método de vendas

etapa	vendedores de baixa performance	vendedores de alta performance
^		
v		

etapa

vendedores de baixa performance

vendedores de alta performance

m

Empty rounded rectangular box for low performance sellers in stage m.

Empty rounded rectangular box for high performance sellers in stage m.

n

Empty rounded rectangular box for low performance sellers in stage n.

Empty rounded rectangular box for high performance sellers in stage n.

etapa

vendedores de baixa performance

vendedores de alta performance

D

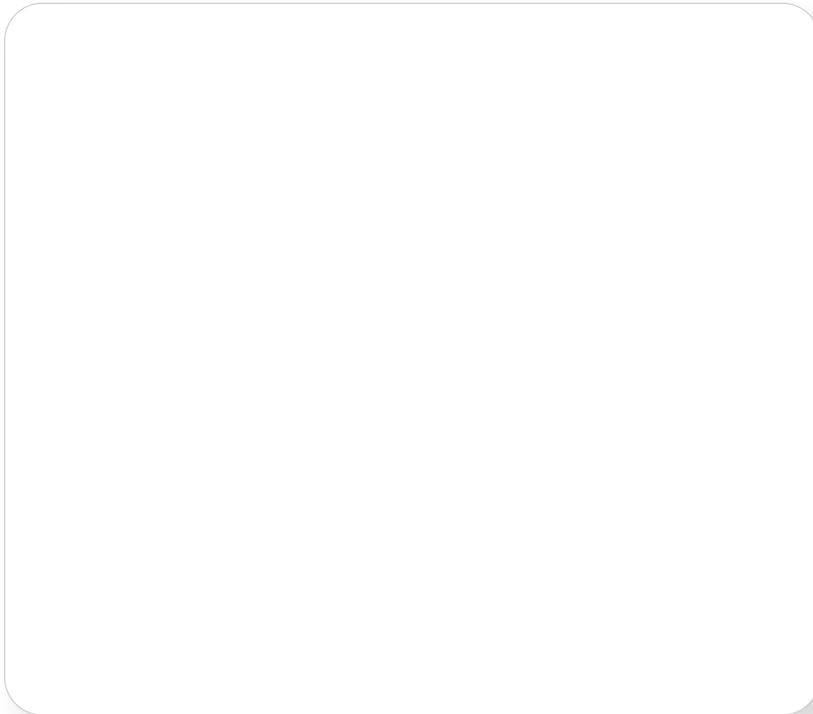
A



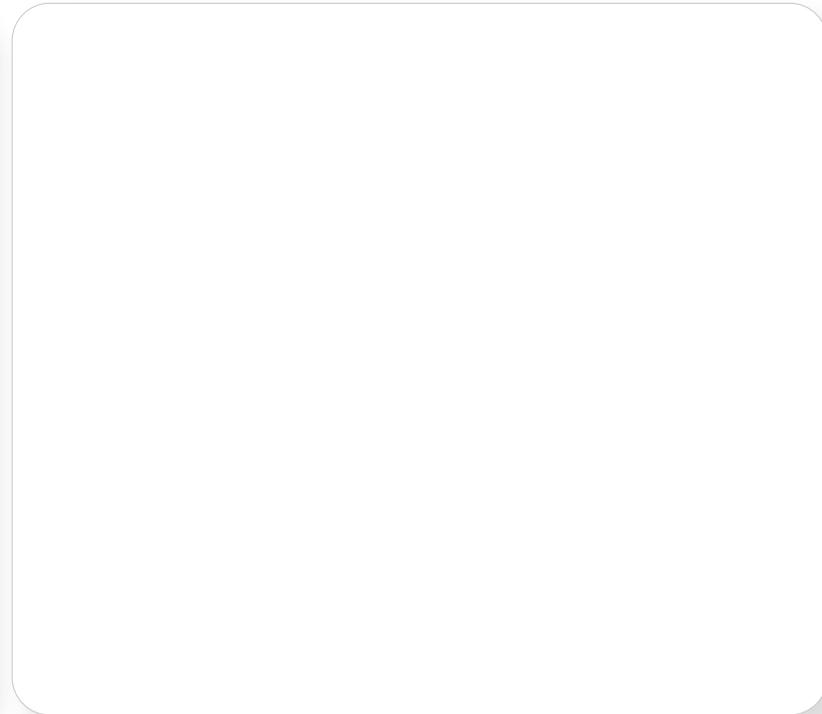
**Aborde Positivamente** - Descreva o que você fará e como fará para abordar seu time positivamente:

**Aula:** como vender o método - parte 2

o que fazer

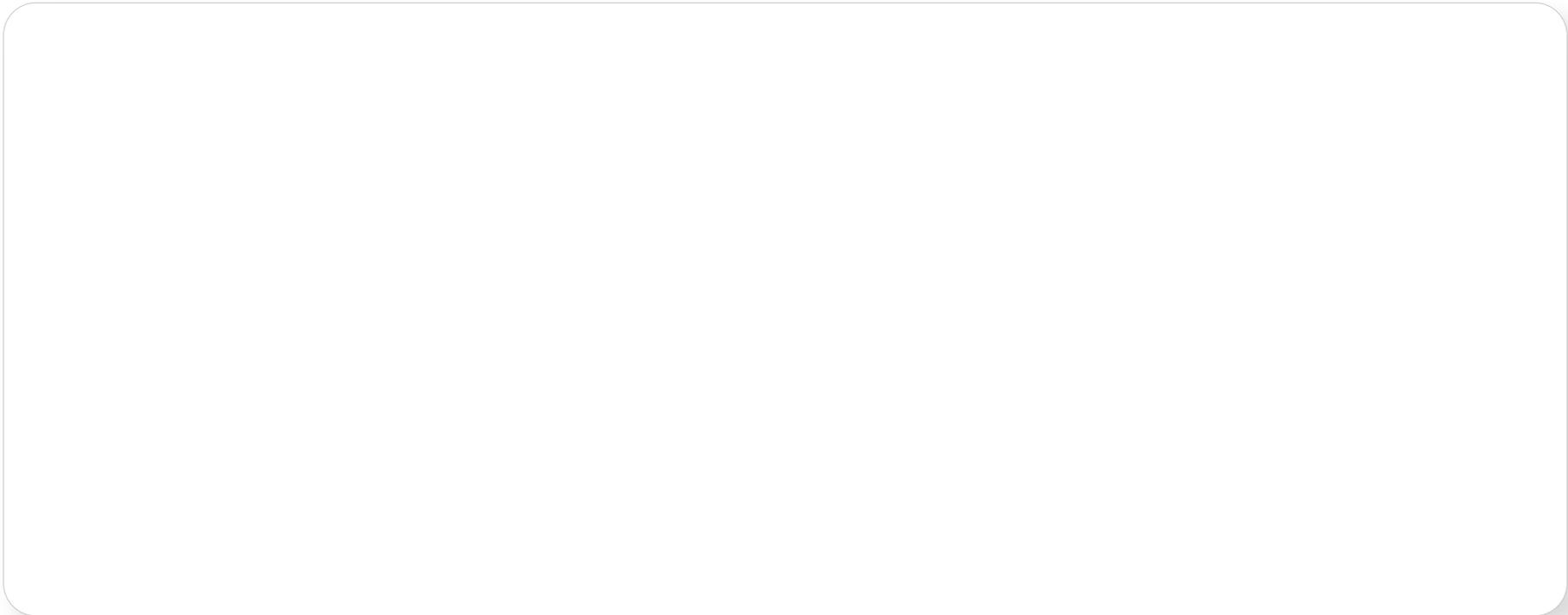


como fazer



**Visualize o Cenário e Encante com soluções** – Descreva aqui, já em forma de discurso, quais perguntas você fará para o time e como os encantará com as soluções que o método propõe:

**Aula:** como vender o método - parte 2



**Negocie com Inteligência** – É raro, mas pode ser que seu time traga algumas objeções durante a venda do método. Então, para que você possa se preparar, elenque abaixo quais objeções poderão aparecer, quais perguntas você fará para neutralizar as objeções e como você argumentará depois da resposta, reforçando os benefícios de se aplicar o método.

**Aula:** como vender o método - parte 2

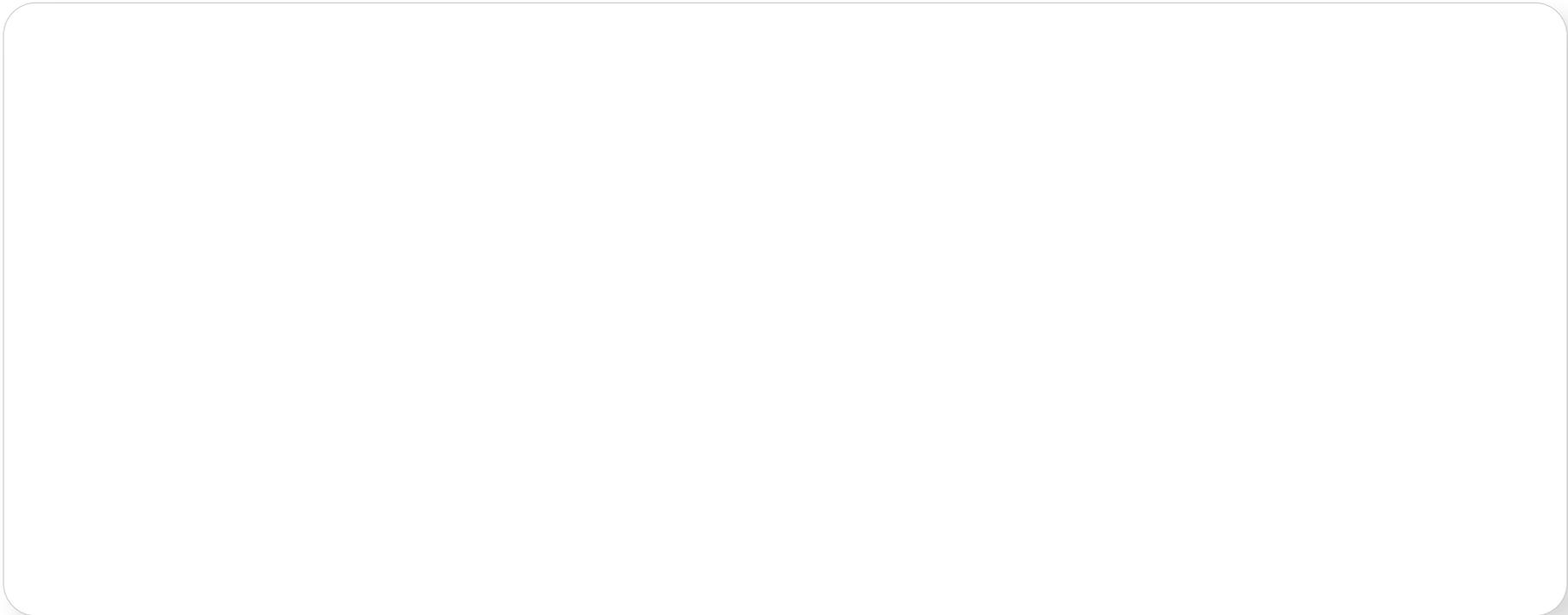
objeção

neutralização

argumentação

**Decida o fechamento e Amplie o Relacionamento** – Quais compromissos você fará junto com o time? Elenque aqui as perguntas, já em forma de discurso, junto com as próximas datas e o fechamento da reunião.

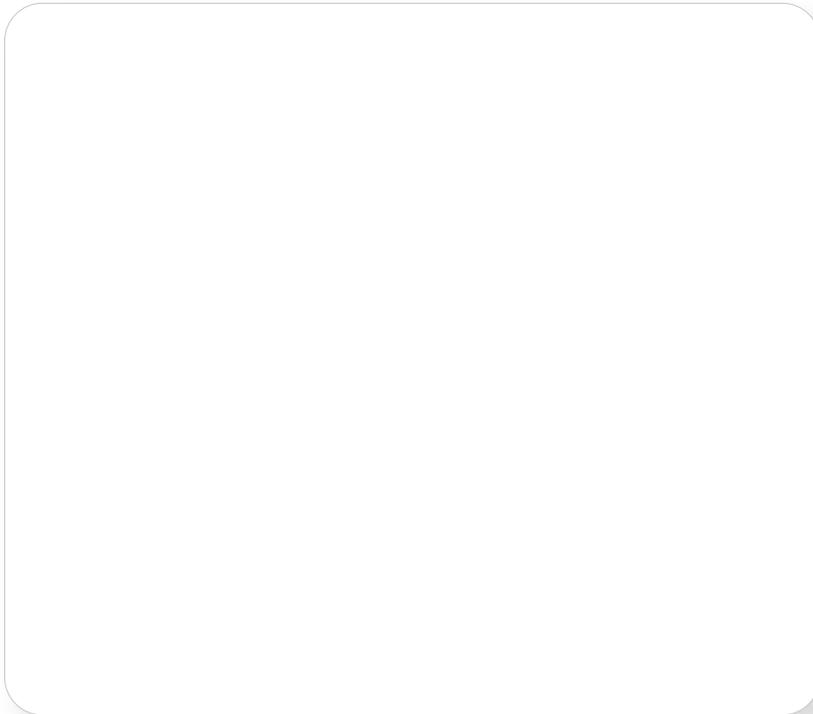
**Aula:** como vender o método - parte 2



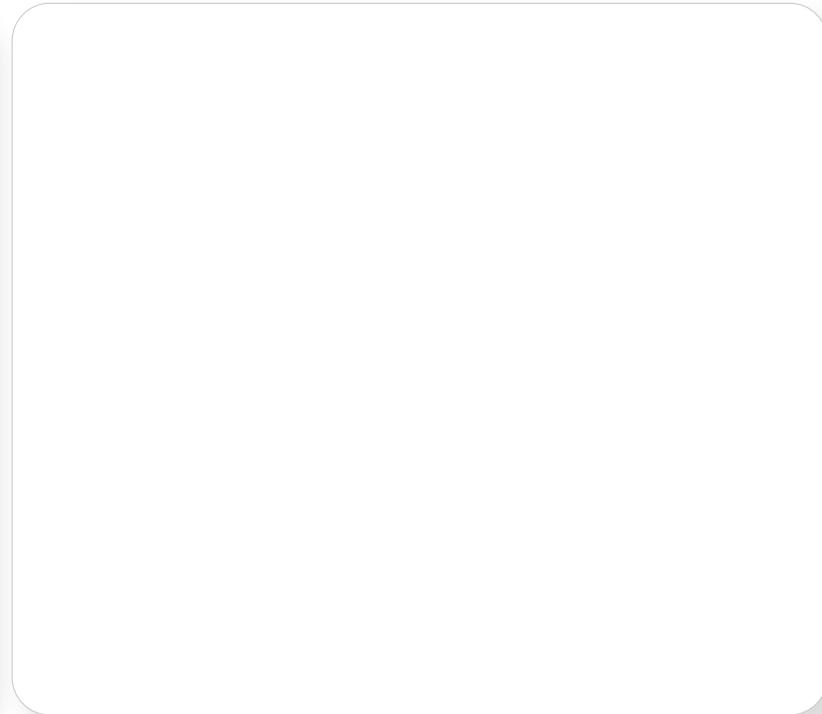
**Amplie o relacionamento** - Que tal treinar para ensinar o método para o time? Escolha uma técnica contida no método de vendas e, no espaço a seguir, desenvolva como será o ensino do método.

**Aula:** como ensinar o método

o que fazer



por que fazer



**Amplie o relacionamento** - Que tal treinar para ensinar o método para o time? Escolha uma técnica contida no método de vendas e, no espaço a seguir, desenvolva como será o ensino do método.

**Aula:** como ensinar o método

como fazer

A large, empty rounded rectangular box with a thin grey border, intended for writing the 'how to do' part of the lesson plan.

quando fazer

A large, empty rounded rectangular box with a thin grey border, intended for writing the 'when to do' part of the lesson plan.

Refleta sobre os comportamentos e resultados do seu time e elenque por quem você começará:

**Aula:** como vender o método - parte 1



Descreva a seguir o seu discurso de venda do Mapa da Venda:

**Aula:** como vender o método - parte 2



Sinalize aqui qual a forma que você implementará a caixa de objeções em sua unidade (caixa, caneca, envelope, meios digitais etc.) e o por quê de ter escolhido essa forma.

**Aula:** caixa de objeções

Por que o feedback sanduiche não é o mais assertivo?

**Aula:** feedback

Descreva perguntas que você pode fazer para identificar se falta conhecimento, habilidade ou atitude:

**Aula:** feedback treinador

**conhecimento**

**habilidade**

**atitude**

Escolha 3 indicadores mais deficitários e faça a correlação com as sub etapas do método de vendas:

**Aula:** como gerir o método de vendas - FCA

indicador	subetapas do método de vendas

# Construa o FCA para um dos seus indicadores deficitários:

**Aula:** como gerir o método de vendas - FCA

fato

causa

ação

Escolha um período sazonal para o seu negócio e personalize o seu método de vendas:

**Aula:** como gerir o método de vendas - treinamentos sazonais

etapa

personalização do método de vendas

^

v

Escolha um período sazonal para o seu negócio e personalize o seu método de vendas:

**Aula:** como gerir o método de vendas - treinamentos sazonais

etapa

personalização do método de vendas

M

N

Escolha um período sazonal para o seu negócio e personalize o seu método de vendas:

**Aula:** como gerir o método de vendas - treinamentos sazonais

etapa

personalização do método de vendas

D

^

Mais um passo foi dado. A sua jornada de desenvolvimento para se tornar um **Líder Treinador** passou pela quarta etapa, a **Gestão do Método**. No próximo passo deste caminho você vai se desenvolver em aumentar o seu conhecimento e do seu time através da **Gestão do Conhecimento**.

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



gestão do

**conhecimento**



**metta**



**metta**