

CALIPER | Treinamento de Vendas



Imagine treinar as pessoas certas, com ferramentas especificamente criadas para aumentar sua produtividade e otimizar seu desenvolvimento e resultados em processos de vendas...Essa é a proposta do Treinamento de Vendas da Caliper. Nosso treinamento proporciona à sua equipe de vendas a possibilidade de trabalhar de maneira prática o desenvolvimento das competências de vendas com base nas informações e gaps avaliados previamente através do Perfil Caliper, ferramenta de avaliação de potencial para gestão de pessoas que auxilia as empresas na compreensão dos pontos fortes e dos motivadores dos seus profissionais. Como consequência, sua equipe recebe um treinamento com foco nas suas principais necessidades, tendo em vista o aumento da qualidade e do volume de vendas.

BENEFÍCIOS DO TREINAMENTO

- Os gestores de vendas terão uma análise adequada do potencial da equipe de vendas e de como se pode aproveitar, ao máximo, o seu capital humano;
- Os líderes conseguirão elaborar sólidos e confiáveis planos de desenvolvimento e crescimento para a equipe de vendas;
- O custo com treinamento de equipes de vendas será reduzido, pois terá uma profunda análise da equipe e um treinamento customizado em um único investimento;
- As equipes tornam-se facilmente gerenciáveis quando um líder possui o poder do conhecimento sobre seus integrantes;
- Um grupo sinérgico e entrosado é muito mais poderoso e produtivo, no que se refere à percepção das habilidades para atingirem juntos os melhores resultados;
- Quando uma equipe é treinada de forma correta e precisa, existe um natural incremento no volume de vendas, além de ser formada uma prodigiosa rede de indicações de novos clientes.
- Capacita a empresa para um mercado altamente competitivo.

ETAPAS PARA A REALIZAÇÃO DO TREINAMENTO

Análise

Através da aplicação do Perfil Caliper em todos os participantes e de um apurado briefing corporativo, obtemos informações vitais para o conhecimento profundo da realidade da sua equipe de vendas.

Diagnóstico

Por meio do estudo dos resultados do Perfil Caliper e do briefing realizado com as lideranças diretas da equipe, conseguimos um apurado diagnóstico do que realmente a equipe precisa para vender mais e melhor.

Implantação

O treinamento é forte, pois é regido por experiências práticas dos participantes e de seus instrutores.

O resultado consolidado do Perfil Caliper da equipe oferece ao gestor e à própria equipe a percepção do potencial de vendas do grupo avaliado e evidencia como o potencial do capital humano pode ser maximizado a fim de atingir as metas exigidas pela empresa. Além disso, proporciona uma visão completa dos motivadores da equipe, pontos fortes e necessidades de desenvolvimento. Além de oferecer à equipe um mapa para guiar o seu desen-

volvimento, o resultado do Perfil Caliper serve para ajustar os exercícios que serão realizados, visando garantir que o treinamento dará maior ênfase no que é mais crítico para a equipe.

As turmas podem ter até 25 pessoas e o treinamento tem 8 horas de duração. Em sala de aula, é realizada uma sequência de dinâmicas fundamentadas no ciclo do processo de vendas (o que inclui desde a preparação da abordagem comercial até a finalização do pedido de compras e fidelização do cliente) e nos conceitos de vendas da sua empresa.

SOBRE A CALIPER

No Brasil desde 1996, a Caliper Estratégias Humanas é uma empresa americana com sede em Princeton, New Jersey, que há mais de 55 anos identifica e desenvolve talentos, por meio da avaliação do potencial de colaboradores e orientação em novas contratações, promoções e gestão de carreiras, bem como pelo apoio à gestão do desempenho profissional e realização de programas de desenvolvimento de indivíduos e equipes em todo o mundo.