

**UM DOS MAIORES ESPECIALISTAS
EM PROSPECÇÃO E VENDAS
B2B DO BRASIL**



**inbound &
outbound &
indicação &
linkedin &
networking**

DA PROSPECÇÃO A RETENÇÃO DE CLIENTES

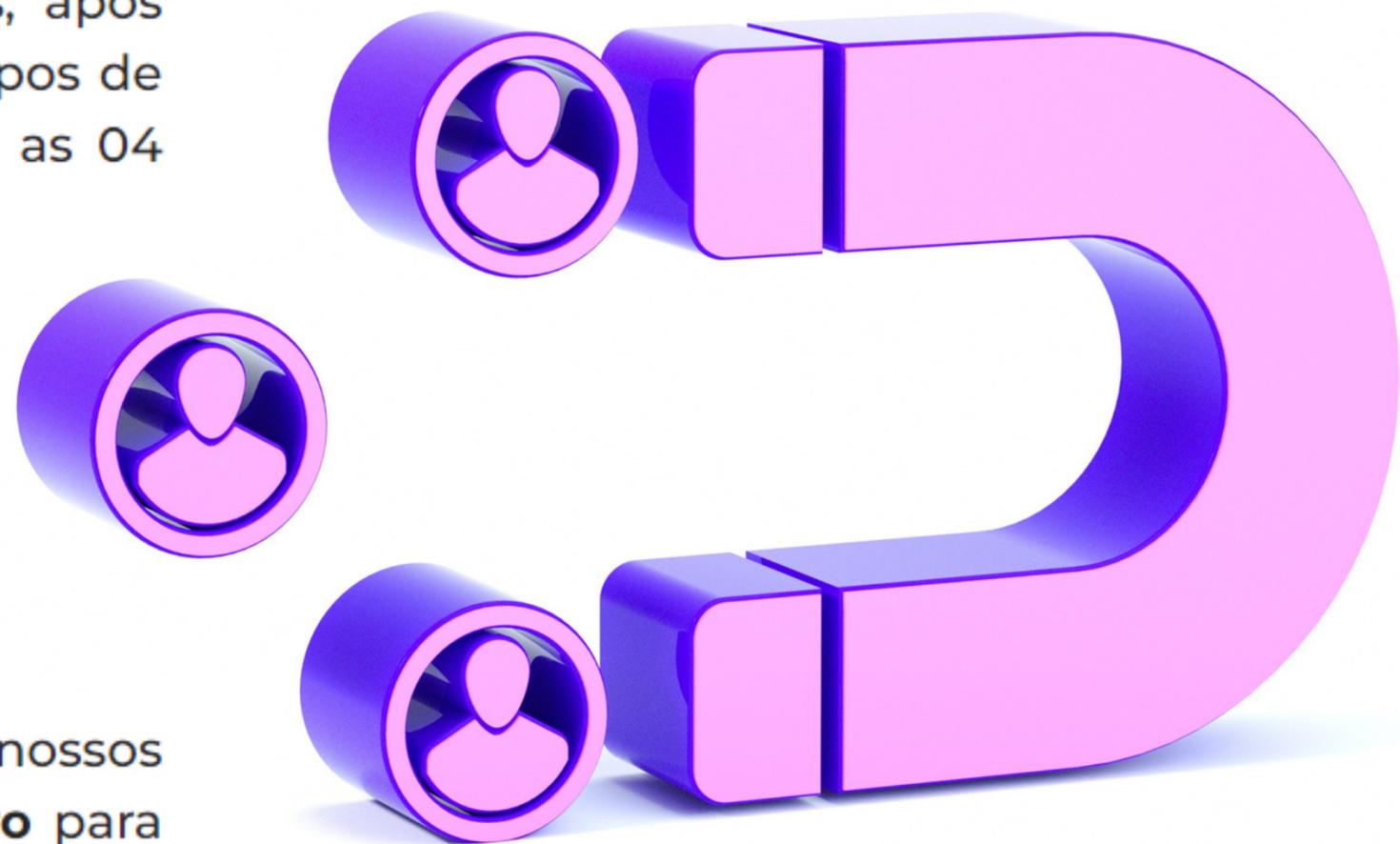
Nosso propósito é **transformar** a vida de pessoas e o resultado de empresas através dos nossos conteúdos, palestras, treinamentos e mentorias. Por que **prospecção** deve ser um estilo de vida e a **VENDA** te dá a **VIDA** que você quer e merece ter!

Encaramos vendas como uma ciência. Nos últimos 15 anos, após trabalharmos em **mais de 800 empresas** dos mais diversos tipos de segmentos de mercado e tamanhos, descobrimos quais são as 04 principais dores que afetam suas vendas:

- ✔ Falta de processo comercial
- ✔ Falta de indicadores de vendas
- ✔ Falta de produtividade do time
- ✔ Falta de previsibilidade dos resultados

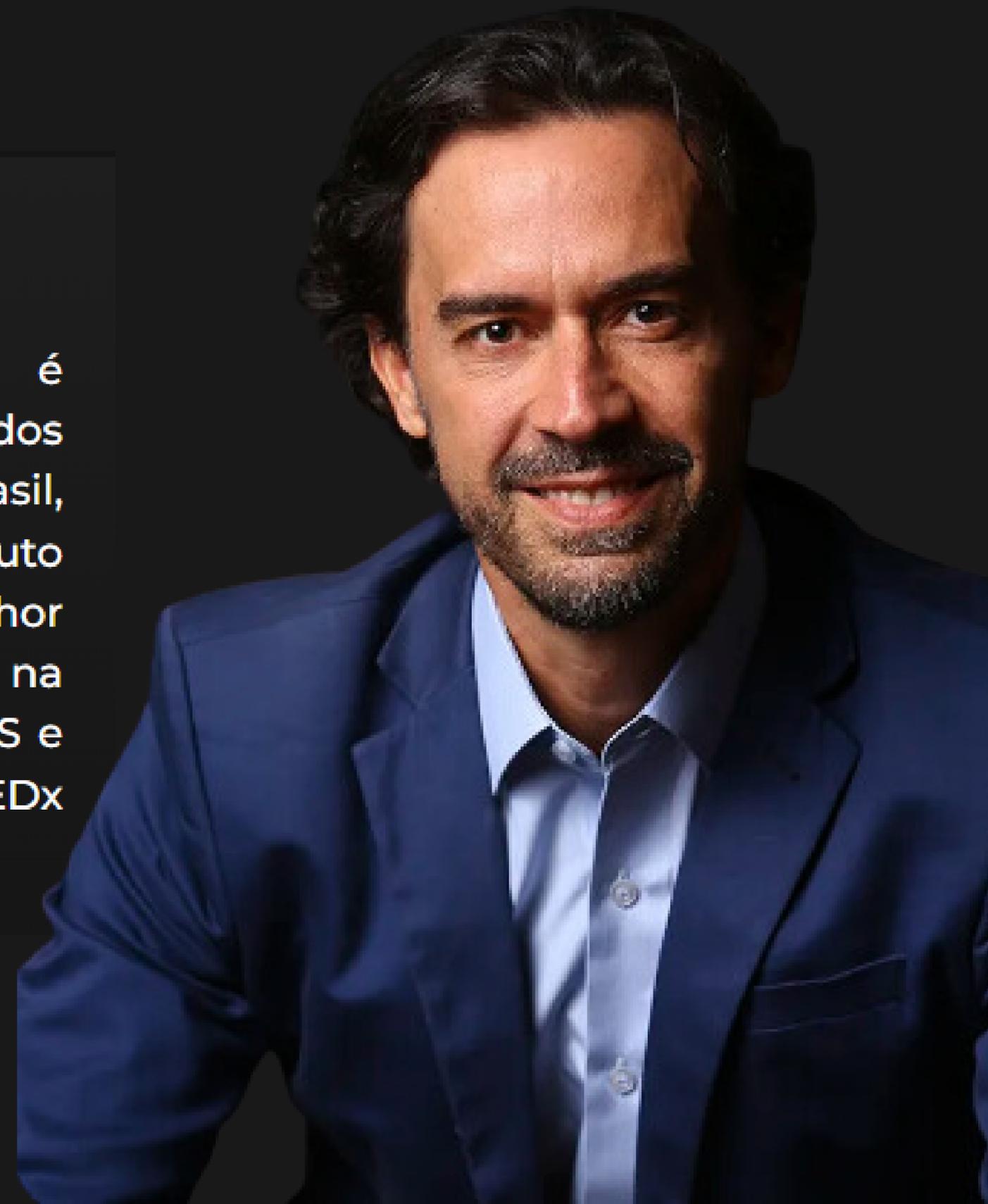
Sabendo disso, nos tornamos eternos **obcecados** em ajudar nossos clientes e alunos a resolverem estes problemas e darem **lucro** para suas empresas e colaboradores.

Por que **comigo** ou você **vende** ou vai dar **DESCULPAS!**



QUEM É MARCELO BARATELLA

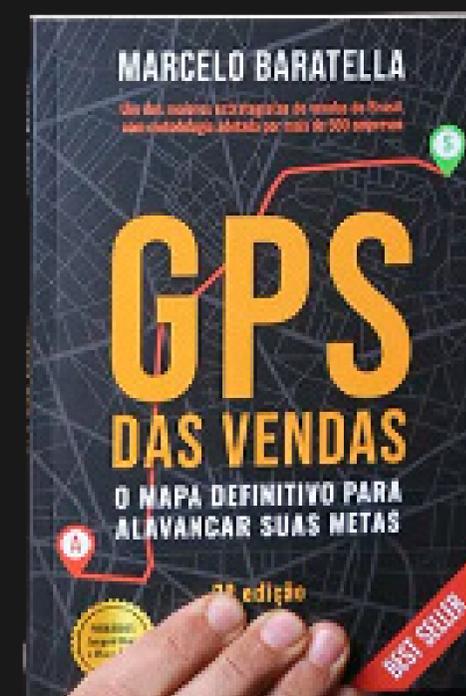
Conhecido como “O Lobo Prospectador” – Baratella é considerado um mestre e referência em prospecção e um dos maiores palestrantes e treinadores em vendas B2B do Brasil, multi-empREENDEDOR digital, sócio e conselheiro do Instituto Êxito de empreendedorismo, sócio da SPEEDIO (a melhor plataforma de geração de leads B2B do Brasil), Professor na Fundação Dom Cabral, dos MBAs da USP e da UOL PUC-RS e consultor de vendas B2B da HSM do Grupo Anima, TEDx Speaker e autor do livro-best seller GPS DAS VENDAS.



LIVRO **GPS DAS VENDAS**

Autor do best-seller **GPS DAS VENDAS**.

Um dos livros de vendas mais vendidos do Brasil, o **GPS DAS VENDAS** é uma experiência única ao leitor, pois apresenta um diálogo intenso entre Baratella e seu pai (seu Carlinhos), ex-vendedor da **KODAK**, descrevendo na prática como recalcular as rotas do seu modelo de negócio e de vendas através de exercícios práticos e simples de serem executados no dia seguinte. Uma verdadeira imersão de vendas com a espetacular conversa entre pai e filho. **Imperdível!**

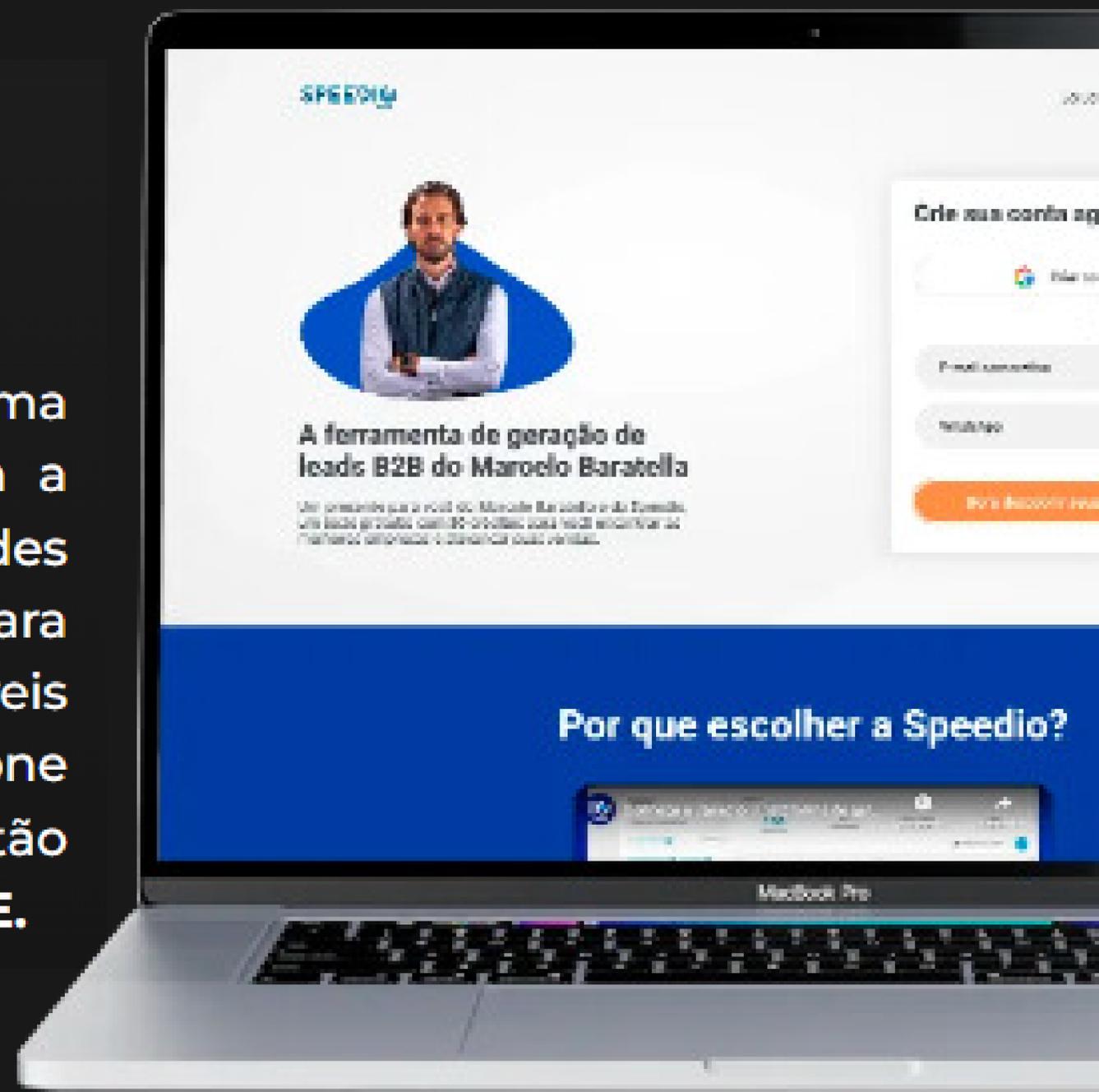


a meta é
ser melhor
que ontem,
e não melhor
que ninguém

SPEEDIO

Sócio e Embaixador

Baratella é sócio e embaixador da Speedio, a melhor plataforma de big data para geração de leads B2B do Brasil. Com a Speedio você pode gerar listas de leads/opportunidades qualificadas e que estão dentro do perfil do cliente ideal para você e sua empresa, utilizando mais de 80 filtros disponíveis em nossa ferramenta. Quer ter o e-mail, o linkedin e o telefone dos decisores dos seus futuros clientes? Então clique no botão abaixo e garanta 50 LEADS para você testar **GRATUITAMENTE**.



TEDX SPEAKER

O TEDx Brasil é uma versão independente de uma das conferências mais importantes e inovadoras do mundo, o TED (tecnologia, entretenimento e design). Ela tem o intuito de propagar “ideias que merecem ser compartilhadas”. Baratella teve o prazer de ser um dos palestrantes convidados e fazer uma palestra extraordinária. Clique e assista a palestra de 16 minutos.



REVISTA **EMPREENDA**

À frente da edição 63, Marcelo Baratella, conhecido como o “Lobo” Prospectador, considerado pelo mercado como mestre em vendas B2B no Brasil. Baratella compartilhou em entrevista para a Revista Empreenda um pouco de sua trajetória e também sobre o seu método de vendas.



GRANDES NÚMEROS

+ de 150 mil

pessoas treinadas

+ de 800

empresas atendidas

+ de 1.5 bilhão

de reais em vendas extras para os
seus clientes

+ de 20

anos de carreira

+ de 4 mil

palestras e treinamentos
aplicados

+ de 5 mil

alunos online

+ de 10 mil

livros vendidos

98% dos nossos clientes batem meta todos os meses entre 30% a 200% de aumento médio de faturamento. E os 2% que não batem meta Barata? Ah, estes não seguiram nosso método.

ALGUNS DOS NOSSOS CLIENTES



CASES DE SUCESSO



PALESTRAS

1. META DE VENDAS SÓ NÃO BATE QUEM NÃO QUER

Uma das Palestras de Vendas **mais Contratadas do Brasil!**

Nesta palestra, você aprende de forma simples e prática, uma metodologia comprovada em mais de 800 empresas nos últimos 15 anos. Afinal, Bater Metas é possível e é uma questão de escolha! Previsibilidade garantida para o negócio da empresa e para o bolso do vendedor com esses tópicos abaixo:

3R: ROTINA – RITMO – RITUAL

CICLO DO SUCESSO EM VENDAS:

- ✓ Crença (método + iniciativa)
- ✓ Prática (foco + engajamento)
- ✓ Repetição (disciplina + esforço repetitivo)
- ✓ Resultado (motivação)

TRÍADE DO RESULTADO PREVISÍVEL

Meta + Método + Execução consistente)

Para quem é esta palestra: Para quem vende ou ajuda a vender.



PALESTRAS

2. PROSPECÇÃO NA VEIA

A palestra mais completa e efetiva de Prospecção do Brasil!

Descubra o método para construir uma máquina de prospecção que trabalha para você os 365 dias do ano de forte simples, rápida e assertiva.

Com ela, você vai:

- ✔ Parar de perder tempo prospectando da forma errada
- ✔ Ter a agenda lotada de reuniões para fechar mais negócios
- ✔ Encontrar os melhores clientes e empresas para fechar com você
- ✔ Bater todas as suas metas antes do mês acabar
- ✔ Aumentar seus ganhos e prosperar mais na vida

Para quem é esta palestra: Para quem vende ou ajuda a vender.



PALESTRAS

3. VENDER NÃO É MAIS ASSIM

Uma das palestras mais motivadoras do mercado!

A palestra vender não é mais assim é uma palestra construtiva e inovadora, com o objetivo central de potencializar conhecimento, habilidade e as atitudes de quem vende e de quem ajuda a vender.

Nela, vamos mostrar:

- ✔ Por que vender não é mais assim?
- ✔ 4 pilares da inovação de vendas
- ✔ Geração de valor para o usuário
- ✔ Alavancas do Pipeline dentro do mundo do vendedor
- ✔ Ciclo do sucesso do vendedor: crenças, práticas, repetições e resultados
- ✔ Mindset do Vendedorismo (o vendedor empreendedor)
- ✔ A Tríade do sucesso em vendas

Para quem é esta palestra: Para quem vende ou ajuda a vender.



PALESTRAS

4. O PODEROSO FUNIL DE VENDAS

A palestra vender não é mais assim é uma palestra construtiva para potencializar conhecimento, habilidade e as atitudes do vendedor. Nela, vamos mostrar como era a venda, o histórico das vendas anteriormente até chegar hoje na venda digitalizada, humanizada processual.

Você também vai ver questões como:

- ✓ Inovação
- ✓ Influência
- ✓ Método
- ✓ Gestão de indicadores
- ✓ Processo
- ✓ Produtividade
- ✓ Previsibilidade

Para quem é esta palestra: Para quem vende ou ajuda a vender.



TREINAMENTOS

M.A.R.C.A. - A METODOLOGIA QUE JÁ GEROU MAIS DE 1,5 BILHÃO EM VENDAS EXTRAS

O M.A.R.C.A é considerado pelo mercado como um dos mais **completos treinamentos de vendas do Brasil**, possui modelos de 4, 8, 12 ou 16 horas, em formato presencial, online e misto (primeiro encontro presencial e os outros online).

O **M.A.R.C.A** é um programa de imersão de inteligência em vendas, criado e desenvolvido pelo mentor e acelerador de vendas **MARCELO BARATELLA**, baseado em conceitos de aceleração e inovação em vendas (pegar o que já existe, melhorar e gerar valor para o ecossistema do seu **NEGÓCIO** de forma simples).

Seu objetivo principal é fazer com que todas as pessoas que vendem e que ajudam a vender dentro das empresas, possam por meio de uma **ABORDAGEM INOVADORA**, construir **MODELOS DE VENDAS** com **FOCO** em **RESULTADOS IMEDIATOS** e **PERMANENTES**, **RESOLVENDO** os **PROBLEMAS** dos seus clientes de maneira **SIMPLES**, **PRÁTICA** e trazendo **RECEITA PREVISÍVEL** em vendas.



CONTEÚDOS DO M.A.R.C.A.:

1. CONSTRUÇÃO DA MCI

- RAZÃO
- RUMO
- ROTA
- RITMO
- RISCOS
- RECOMPENSA
- ROTINA DO RESULTADO

2. CONSTRUÇÃO DO MÉTODO INFALÍVEL DE VENDAS

- NÚMEROS MÁGICOS
- TAXAS DE CONVERSÃO
- PRODUTIVIDADE DIÁRIA
- AUMENTO DE TICKET MÉDIO
- PERDAS E GANHOS
- SIMULAÇÕES
- 10 ALAVANCAS

3. PERFIS E JORNADA DOS COMPRADORES

- MAPA DA EMPATIA – C.U.P.I.D.O.S.:

- COMPRADORES
- USUÁRIOS
- PROMOTORES
- INFLUENCIADORES
- DECISORES
- OPERACIONAIS
- SABOTADORES –

PERFIL COMPORTAMENTAL:

- ANALÍTICOS
- AFÁVEIS
- EXPRESSIVOS
- PRAGMÁTICOS

CONTEÚDOS DO M.A.R.C.A.:

4. PERFIL DO VENDEDOR CAMPEÃO

- MELHORES FERRAMENTAS
- PERFIS DOMINANTES
- MINDSET DO ESPANCADOR DE METAS
- VENDEDOR DIGITAL
- VENDEDORISMO

5. GESTÃO DE CARTEIRA E CRM

- PROSPECTS
- ATIVOS
- PRÉ- INATIVOS
- INATIVOS
- EX- CLIENTES
- GESTÃO DE CRM
- MODELO RFM

VENDA RECORRENTE:

- GESTÃO DE TERRITÓRIO
- GESTÃO DE CARTERIA
- GESTÃO DE RELACIONAMENTO
- GESTÃO DE MIX DE PRODUTOS

6. TÁTICAS CONVENCIONAIS E NÃO CONVENCIONAIS DE PROSPECÇÃO

- SEGMENTAÇÃO, QUALIFICAÇÃO E PROGRAMA INDICAÇÃO
- **CANAIS DE AQUISIÇÃO:**
 - MÍDIAS SOCIAIS (LINKEDIN/ INSTAGRAM)
 - WHATSAPP
 - E-MAIL
 - TELEFONE
 - PORTA A PORTA
 - FEIRAS E EVENTOS
 - CARTEIRA
 - GOOGLE
 - FERRAMENTAS DE AUTOMAÇÃO
- FOLLOW UP
- FLUXO DE CADÊNCIA
- CAMPANHAS

CONTEÚDOS DO M.A.R.C.A.:

7. CONSTRUÇÃO PROPOSTA ÚNICA DE VALOR PERCEBIDA (PUV)

- MAPA DA EMPATIA
- TAREFAS DO CLIENTES
- MATRIZ DE QUEBRA DE OBJEÇÕES
- ALÍVIO DE DORES
- CRIAÇÃO DE GANHOS (DIFERENCIAIS)
- PITCH DE POSICIONAMENTO

8. ALTA PERFORMANCE COMERCIAL (APC)

- COMO POTENCIALIZAR A ALTA PERFORMANCE DE CADA VENDEDOR ATRAVÉS DE CONHECIMENTO, HABILIDADES E ATITUDES COMERCIAIS
- MATRIZ DE EFETIVIDADE
- ATIVIDADES EFETIVAS X COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS
- 9 BOX - PLANO DE DESENVOLVIMENTO INDIVIDUAL

9. PERGUNTAS PODEROSAS QUE VENDEM (PPV)

- PLANO ESTRATÉGICO DE ATENDIMENTO + SITUAÇÃO ATUAL
- INVESTIGAÇÃO DE PROBLEMAS
- IMPLICAÇÃO DAS DORES
- NECESSIDADE DA SOLUÇÃO
- CANVAS DO MODELO PPV

10. MODELO DE NEGOCIAÇÃO ASSERTIVA (MAN)

- A TRÍADE DA NEGOCIAÇÃO
- OBJETIVOS MÚTUOS
- INTERESSES CHAVES
- ZONAS DE POSSÍVEL ACORDO (ZOPA)
- ZONAS DE SAÍDA
- MOEDAS DE TROCA
- ACORDO SELADO
- CANVAS DO MODELO MQ=AN