



Sales Training Case

VENDAS REMOTAS



MTHD | **METHODOS**
EDUCAÇÃO CORPORATIVA

www.mthd.com.br

A E M P R E S A



é uma companhia mundial, presente em **138 países, com amplo portfólio** para manejo de pragas e doenças de diversas culturas, produtos biológicos, dentre outros diversos serviços ao produtor rural.

► ► ► A FORÇA DE

V E N D A S

Focada em assistir aos produtores, revendedores, distribuidores e cooperativas, a UPL é composta por um time de consultores técnicos altamente especializados, Key Accounts, Executivos de Contas, Gerentes e Supervisores Comerciais.

São mais de 250 profissionais alocados em 5 diretorias que atende a todos os estados brasileiros.

Seu posicionamento comercial é baseado no Modelo Agricultura Aberta - Open AG. Uma rede agrícola que visa o crescimento sustentável para todos os stakeholders.

Com o avanço da tecnologia e os impactos da Pandemia de COVID-19 nas relações comerciais, vislumbrou-se a oportunidade de aprimorar a oferta de uma experiência diferenciada para o cliente UPL, com a geração de valor para o negócio dos parceiros.

Uma das estratégias lançadas globalmente foi o **Programa Remote Selling**, conduzido no Brasil pela área de Desenvolvimento Organizacional em parceria com a **MTHD Educação Corporativa**.

A JORNADA ▶▶▶

DE DESENVOLVIMENTO DA FORÇA DE VENDAS UPL

1 PROGRAMA UPL DE VENDAS REMOTAS

A primeira estratégia adotada foi capacitar o time comercial para enfrentar os desafios de vender em um ambiente remoto, acentuado pelo distanciamento social.

A partir do Programa Global de Remote Selling da UPL, foi realizado um esforço em customizar os conteúdos à realidade UPL.

Do global ao local, o cuidado em abordar a realidade brasileira nos casos práticos foi o desafio desta etapa.

2 AVALIAÇÃO & ASSESSMENT COMERCIAL

Através de um questionário próprio e metodologia inovadora, foram avaliados 100% do time comercial – consultores e gerentes, nas áreas técnicas e softskills

4 PROGRAMA CANAIS

Formatação de um Programa Customizado para atender os canais parceiros da UPL de acordo com os conceitos e posicionamento do Programa de Vendas Remotas UPL.

Uma sinergia UPL-Parceiro em pró do produtor rural

3 VENDAS REMOTAS 2 - 2022

CTC'S

Com **abrangência de 100% dos time comercial** que passou pela fase 1 e 2 do programa.

Em temas como Negociando com Novas Gerações e Estilo de Negociadores.

COACHING

CTC's Talento vão receber um aporte especial para se capacitarem a grandes contas e desafios.

ROLEPLAYING

Key Accounts e Executivos de Contas vão participar de um workshop presencial em **Negociação Difícil e Estratégica**

5 PLANO 2023

Avaliação Técnico-Comercial dos novos CTC's

Avaliação CBM Programa Vendas Remotas II

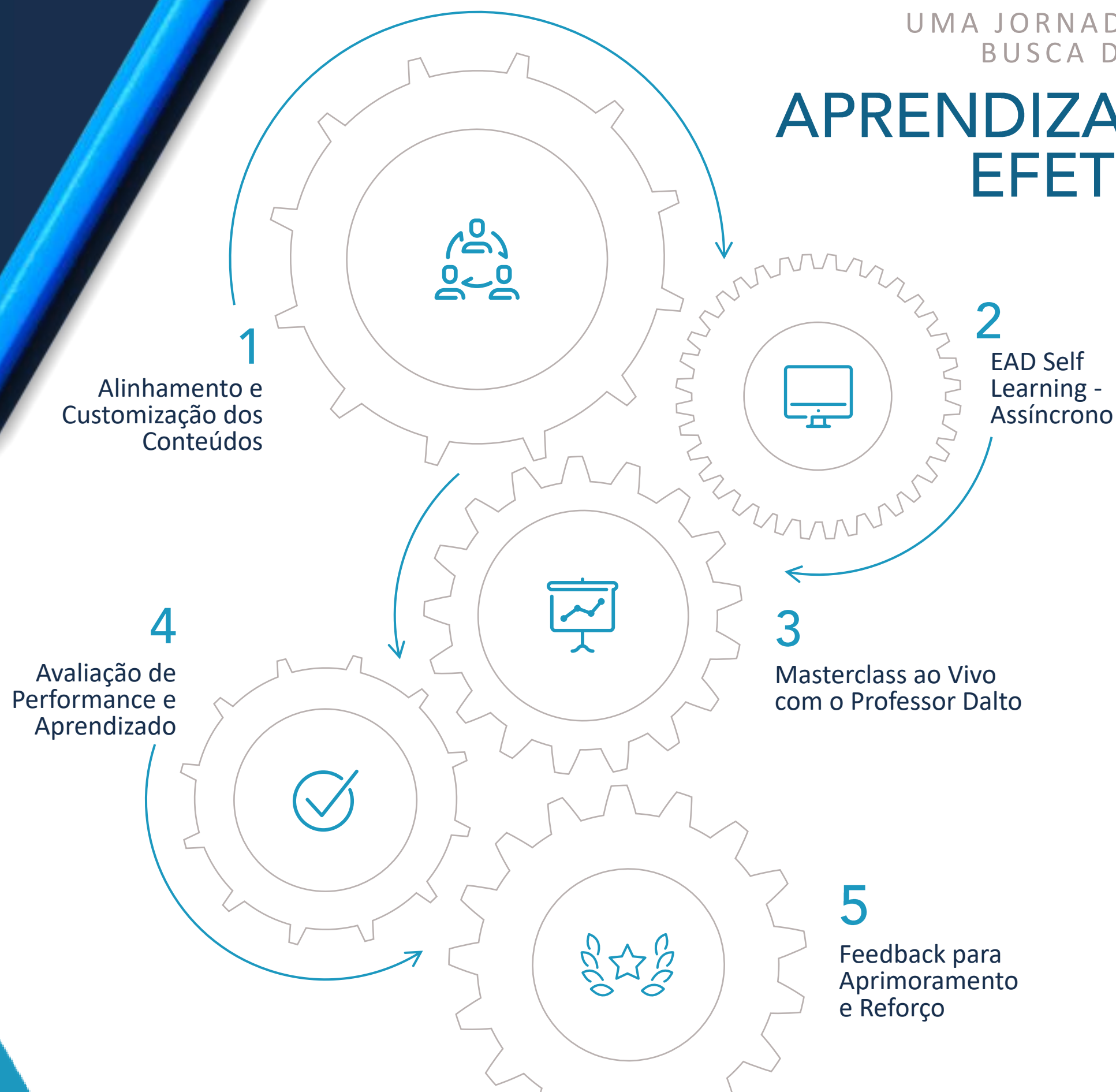
Avaliação do Programa Canais

▶▶▶ A METHODOLOGIA

Para atender aos objetivos do programa e trazer o dinamismo para o ambiente digital, o programa foi estruturado em 5 etapas:

UMA JORNADA EM
BUSCA DE UM

APRENDIZADO EFETIVO





A ESTRATÉGIA CONSTRUÍDA

ENTRE A MTHD E UPL

A MTHD desenhou, junto com as gerências de Desenvolvimento Organizacional, o projeto de desenvolvimento do time comercial em **2 etapas**.

Etapa 1

Programa de Vendas Remotas

Como estratégia de desenvolvimento, a primeira etapa constituiu em instrumentalizar a Força de Vendas com técnicas e ferramentas do modelo CONSULTIVO, com abordagens para atuar em ambiente digital.

Nesta etapa foram trabalhados em **2 módulos com 9 aulas**, através da metodologia *blended learning* e sala invertida:

Os participantes se abasteceram dos temas, conteúdos e ferramentas na plataforma MTHDEnsina, **100% customizados ao contexto de mercado e estratégias comerciais da UPL**.

Em seguida, sessões de *role playings*, cases e desafios eram propostos **em Masterclasses ao vivo com o professor Dalto**, com o objetivo de **aprofundar o aprendizado e promover discussões** para que os participantes aprimorassem a visão sistêmica, raciocínio estratégico e relação causa-consequência em sua atuação comercial.

Nesta etapa foram trabalhados temas como: A Preparação Mental para a Venda à Distância, Comunicação para uma Venda Remota, Como Argumentar e Apresentar Produtos de forma Remota, Como contornar objeções e Vender de forma Remota, Encerrando um Negócio à Distância, Acompanhamento Remoto, A Presença digital do Time de Vendas

Etapa 2

ASSESSMENT TÉCNICO-COMERCIAL

Como continuidade do processo de desenvolvimento do time comercial UPL, foi realizado um assessment técnico e comercial.



A partir das Competências da UPL, o processo constituiu em 4 etapas:

1

Elaboração da Matriz de Competências Técnica e Softskills, das habilidades e conhecimentos requeridos nos cargos.

2

Formação da Equipe para elaborar um questionário próprio, que refletisse a realidade da UPL.

3

Realização da Oficina de elaboração de Questões – todas elaboradas e validadas com contextualização e problemas reais do time comercial UPL

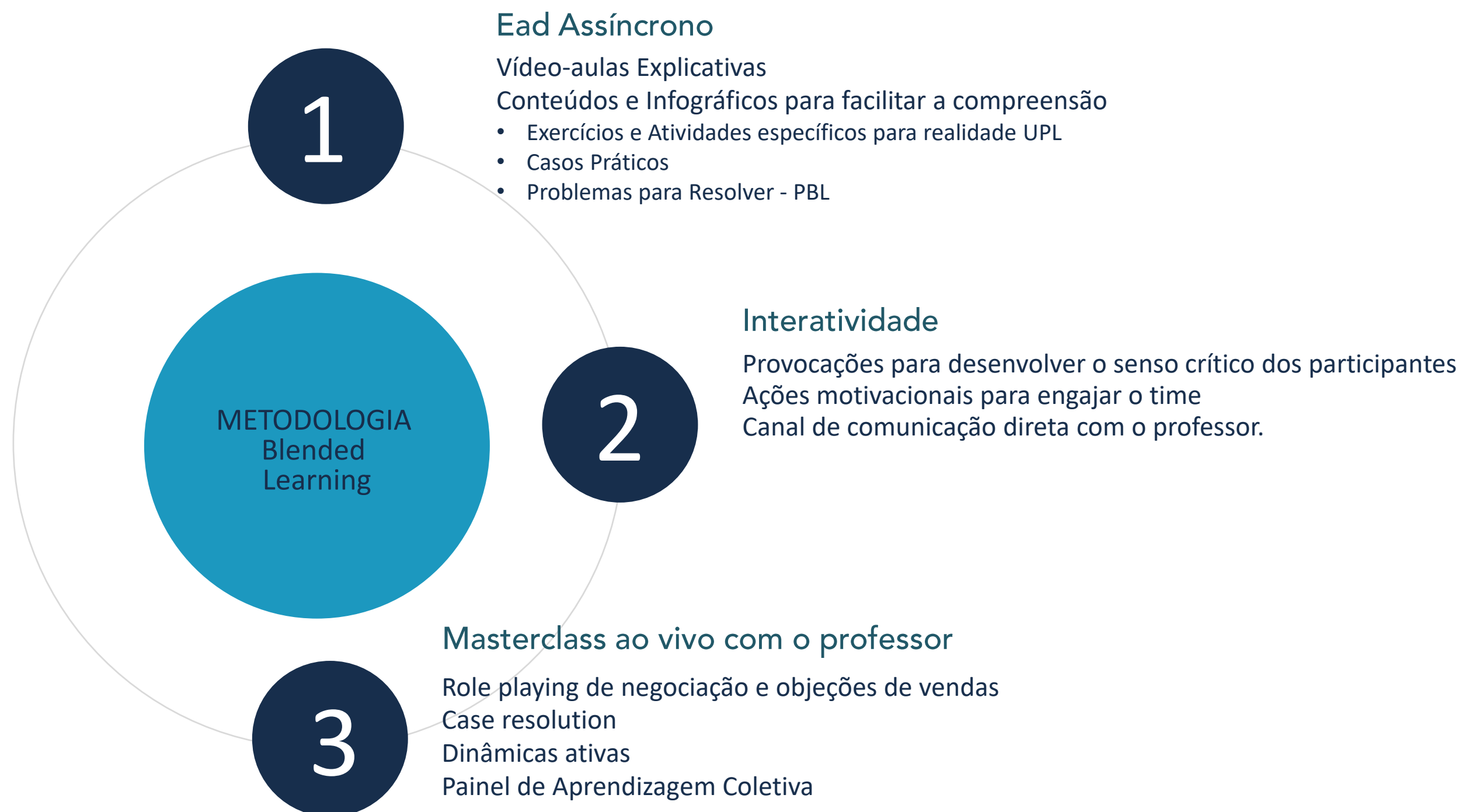
4

Aplicação e Feedback – consultores, gerentes e diretoria - 92% do PA participou do projeto.



AS ESTRATÉGIAS DE ENSINO EMPREGADAS

Com o objetivo de engajar os participantes no programa, as estratégias de ensino foram desenhadas em **3 pilares**.



RESULTADOS

Os resultados deste processo de desenvolvimento foram sintetizados em 3 áreas:

92%

de participação e engajamento



EVOLUIR Consultores

Receberam um **relatório individual de Performance com Feedback** em cada área do conhecimento, ao qual puderam avaliar e comparar com seus pares.

Após este processo, tiveram a oportunidade de discutir com seus gestores medidas para minimizar os gap's individuais de conhecimento e elaborar seu plano de ação

ACOMPANHAR Gerência Comercial

Através de análises gráficas e comparações feitas pela equipe MTHD, os GC's puderam avaliar seu time comparativamente ao time UPL.

Através dos resultados em cada uma das gerências, os GC's puderam estruturar ações e planos de acompanhamento de acordo com as potencialidades e necessidades de seu time.

APRIMORAR Gerência de DO

Com um mapa de potencialidades e necessidades do time Comercial, a Ger de Desenv Organizacional pode elaborar planos e ações de desenvolvimento para grupos específicos, o que maximizou os investimentos em T&D.

Também, as análises dos dados permitiram revisar outras políticas da empresa, como a de **onboarding**, **requisitos de contratação** e **promoção**, além de outros..

O QUE OS PARTICIPANTES e GDO ACHARAM DO PROGRAMA

*“Os serviços prestado pela Methodos e pelo Prof. Dalto são de extrema qualidade e construídos em conjunto, o que faz muita diferença no produto final. Treinamentos, workshops e avaliações de conhecimento são os serviços que a UPL contratou e além de fazer a diferença nas entregas e na percepção do cliente, geram grandes transformações na estratégia de desenvolvimento de times e nos negócios. **É um fornecedor que ouve nossas necessidades e sempre atende acima das expectativas.***

Recomendo fortemente!

GER DESENVOLVIMENTO COMERCIAL

"Foi um treinamento onde conseguimos treinar diferentes abordagens aos cliente, para buscar alternativas de continuar nos fazendo presente ao cliente mesmo em condições não favoráveis ao presencial. O que mais me chamou atenção foi o final, onde podemos nos reunir em grupos online para treinar situações na pratica. foi show de bola!"- EXEC CONTAS UPL

Um ponto que chamou atenção foi a respeito do não positivo, de uma maneira que ambos não fiquem em situação desconfortável podendo reverter a situação a nosso favor como CTC.

O curso na minha visão me ajudou a abordar o cliente de forma mais estruturada e organizada, entendendo a necessidade do cliente e com isso enxergando as oportunidades, posicionando nossas soluções e agregando valor ao negócio do cliente –
CTC UPL

MTHD | METHODOS

EDUCAÇÃO CORPORATIVA

www.mthd.com.br
11 98397 0358



@profdalto



[Youtube.com/c/professordalto](https://www.youtube.com/c/professordalto)



Negocie pra Valer