

José Ricardo Noronha



Bacharel pela PUC/SP (Direito) com MBA Executivo Internacional pela FIA/USP com módulos internacionais na EM Lyon Business School na França, na Universidade de Cambridge na Inglaterra e na Vanderbilt University (Nashville/TN), no Illinois Institute of Technology (Chicago/IL) e na Columbia University (NY/NY) nos EUA.

Especialização (MBA) em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela Vanderbilt University (Owen Graduate School of Management – Nashville/TN). Fez o incrível Curso de Negociação e Liderança da Harvard Law School (Cambridge/MA). Professor de vários programas de MBA da FIA (Fundação Instituto de Administração), onde tem recebido vários Prêmios de Excelência Didática em Educação Executiva. Foi ao longo de quase 20 anos de carreira Vendedor e Diretor de importantes multinacionais no setor de Educação Corporativa e tem ajudado ao longo dos últimos 6 anos algumas das maiores e melhores empresas do Brasil e do mundo a venderem mais, melhor e com muito mais técnica e paixão. E acima de tudo, o Zé é um Vendedor! Um Vendedor que com sua equipe de “feras” quer ajudar você e sua empresa a se tornarem ainda mais grandiosos!

Bruno Strunz



Bacharel pela PUC/SP (Direito) com Pós-Graduação em Direito Societário pela FGV/GVLaw.

Possui anos de experiência em grandes escritórios de advocacia no Brasil, bem como em grandes empresas, tendo atuado no Departamento Jurídico da Volkswagen AG (Alemanha) e na Ambev, no Departamento Jurídico (Societário/M&A) e na Diretoria de Vendas. Antes de se tornar sócio da Paixão por Vendas, era um dos sócios responsáveis pela área Empresarial do WZ Advogados e foi considerado um dos Advogados Mais Admirados do Brasil pela Análise Advocacia 500. Professor da Pós-Graduação do IBMEC-SP (Direito).

E Bruno acredita que o nosso propósito na Paixão por Vendas é decodificar o complexo em ações práticas e transformadoras para os nossos clientes!



11 3434-6488

Av. das Nações Unidas, 8501, 17º andar - Pinheiros - São Paulo - SP
vendas@paixaoporvendas.com.br
www.paixaoporvendas.com.br



Programa de Treinamentos Online

www.paixaoporvendas.com.br

Antes



CHAMADA Vídeo-teaser com chamada e micro conteúdo sobre o tema

BRIEFING Briefing com principais stakeholders e conseguir o seu buy-in/contribuição na estruturação do conteúdo

ENTREVISTAS Entrevista com Top/Low Performers para identificar gaps, melhores práticas e o que devemos parar de fazer

LIDERANÇA Mensagem da Liderança comunicando o porquê do Treinamento, a sua importância e valorizando por que aquela pessoa foi escolhida para participar

INFORMAÇÕES Levantamento de eventuais dados que os participantes possam utilizar ao longo dos Treinamentos

FOLLOW-UP Deixar agendada uma videoconferência de acompanhamento com o time da Paixão por Vendas, pós-treinamento, para avaliar dificuldades/desafios na implementação

ROI Estabelecer critérios Quantitativos/Qualitativos para medição, baseline de dados e grupo de controle

EXEMPLOS

Quantitativo: Faturamento e Rentabilidade por Área/por Vendedor, Taxa de Conversão, Up/Cross-selling, Ticket Médio

Qualitativo: NPS, Questionário, Feedback Liderança

Durante



CHALLENGE-BASED LEARNING União de teoria com desafios práticos para os participantes fixarem o conteúdo adequado à sua realidade

INFORMAÇÕES Utilizar informações reais da empresa para geração de conteúdo com alto viés de execução

MELHORES PRÁTICAS Mostrar as nuances entre o “certo e errado”

PARTICIPAÇÃO Estimular participação ativa, via chat e perguntas ao vivo

EXECUÇÃO Definição dos principais insights e prioridades para execução

Depois



ROI NPS, Avaliação via Perguntas Qualitativas e Feedback da Liderança, Periodicidade de Monitoramento dos KPIs

COACHING Estabelecer rotina de coaching periódico entre Líderes e Liderados

REFORÇO DO CONTEÚDO Reforço por meio de EaD/Microlearning

CURVA DE APRENDIZADO Questionário sobre absorção/utilização de conteúdo (90 dias pós-treinamento)

ONBOARDING Criação de conteúdo específico para processo de onboarding