WORKSHOP DE REDESIGN DE PORTFÓLIO

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

OBJETIVO

O workshop "Redesign de Portfólio" de seis horas tem como objetivo auxiliar sua empresa a identificar quais são os perfis de público-alvo e suas respectivas personas, bem como suas "dores". Uma vez identificadas, as correlacionaremos com o core business de sua empresa visando identificar oportunidades de negócios, alinhada à sua proposta de valor para o mercado.

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

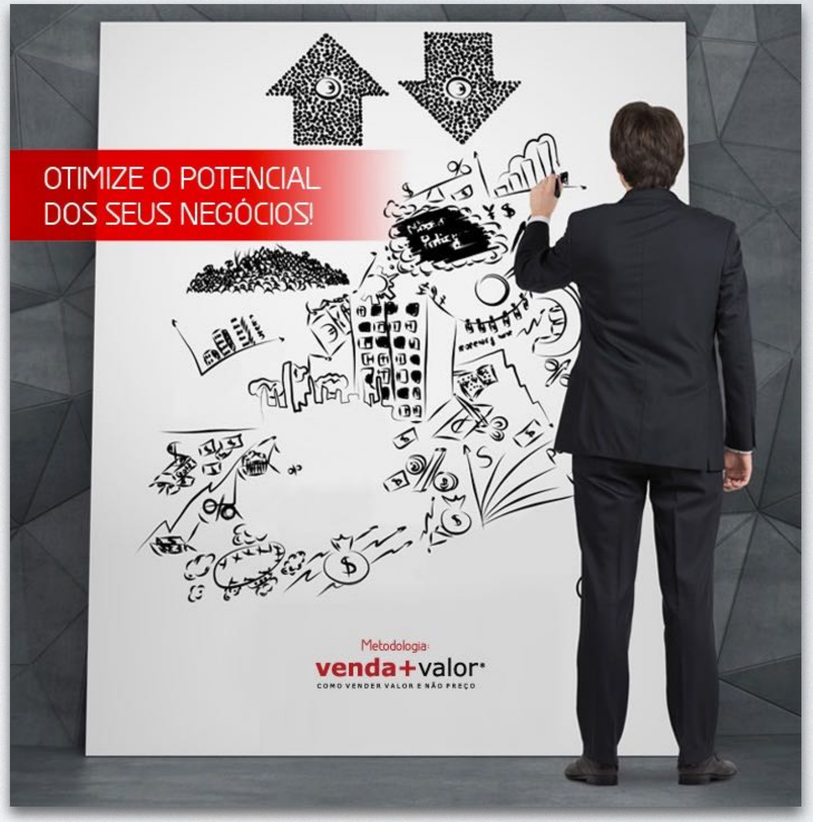
venda+valor®

COMO VENDER VALOR E NÃO PREÇO

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

MODELO DE DESENVOLVIMENTO

- Tendo como base nossa metodologia Venda+Valor® desenvolveremos atividades práticas em grupo, relacionadas ao cenário real de sua empresa, visando construção conjunta de seu portfólio e proposta de valor e sua respectiva comunicação



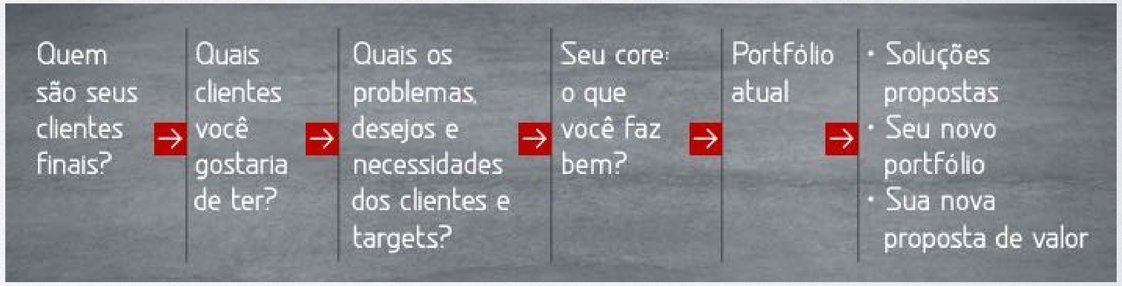
©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

CONTEÚDO PROPOSTO

- Introdução à metodologia Venda+Valor®
- Como entender e atender as necessidades dos clientes finais?
- O que é um canal de vendas e suas variações (direto, indireto e híbrido)
- O que é venda de valor agregado?
- Como identificar oportunidades de cross e up-selling?
- Quais são os perfis de público-alvo e suas personas?
- Quais são os tomadores de decisão, bem como os influenciadores?

venda+valor®

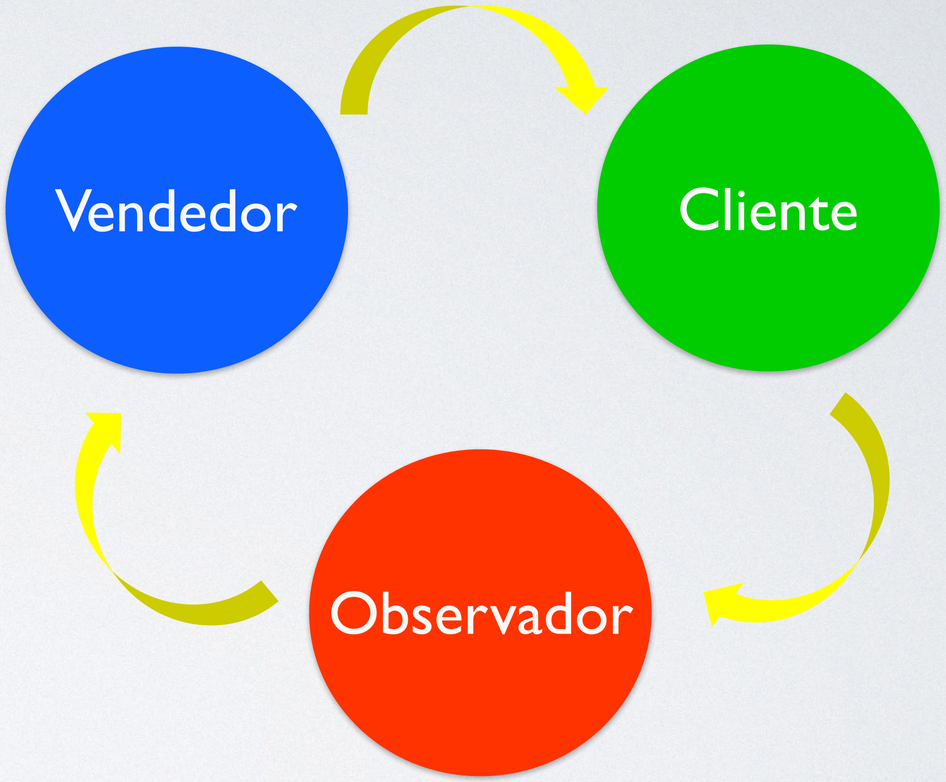
COMO VENDER VALOR E NÃO PREÇO



©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

EXERCÍCIOS PRÁTICOS EM GRUPO

- Durante a carga horária de 6H do curso desenvolveremos cinco exercícios práticos em grupo, seguindo o roteiro abaixo:
  - Identificação da sua cadeia de valor
  - Identificação de "dores" por público-alvo e personas
  - Correlação das "dores" com seu core business
  - Aplicação prática do modelo por meio de trios (cliente, vendedor e observador)



©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

CONTEÚDO PROPOSTO

- Quais suas principais "dores"?
- Qual é o seu core business?
- Qual a relação das "dores" identificadas com o seu core business?
- Qual a composição ideal de seu portfólio, bem como ofertas, resultantes da análise?
- Como construir sua proposta de valor pela Pirâmide Venda+Valor®?
- Com desdobrar o modelo de forma independente em sua empresa

directchannel® SOLUTIONS FOR SALES CHANNELS by Roncato

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

channelsuniversity® TRAINING IN SALES CHANNELS SÃO PAULO CAMPUS

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Realização do workshop com duração de seis horas
- Número total de participantes do evento: 15
- Cidade e local de realização: a definir
- Data e horário propostos para realização: a definir
- Não será permitida reprodução por meio impresso ou eletrônico ou mesmo gravação do curso, coberto pela lei de direitos autorais

directchannel®
MANAGEMENT SOLUTIONS FOR SALES CHANNELS

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel

CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO

- Todos os participantes receberão um certificado de participação como Designer de Portfólio emitido pela Channels' University

channels university®
CERTIFIED PROFESSIONAL
SÃO PAULO CAMPUS

certificado

A Channels' University certifica que

<NOME DO PARTICIPANTE>

participou e foi certificado no **<NOME DO CURSO>**
no período de <Data de realização>.

São Paulo, <Data de emissão>

PROF. PEDRO LUIZ ROCCATO
Presidente e CEO do Grupo Direct Channel®

Realização:

<SEU LOGO>

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

MATERIAL DIDÁTICO DO PROGRAMA

- Todos os participantes do Programa receberão um exemplar do livro "Como Vender Valor", de autoria do consultor coordenador do Programa

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

PEDRO LUIZ ROCCATO: COORDENADOR DO PROGRAMA

- Fundador e presidente do Grupo Direct Channel®
- Possui mais de 26 anos de experiência em gestão de empresas, figurando como um dos principais especialistas em canais de vendas e distribuição e em vendas de valor agregado do País
- Já atuou como executivo de fabricantes como, Microsoft, Itautec Philco e Parks, bem como de canais como, Brás & Figueiredo e Infocenter
- Influencer e autor de oito livros sobre o tema canais de vendas e distribuição, venda de valor agregado e marketing, sendo sete publicados no Brasil e um nos EUA, Canadá e México
- Fundador e presidente do Conselho de Canais de Vendas e Distribuição do Brasil
- Membro do SelectUSA a convite do U.S. Dept of Commerce desde 2016
- Representa oficialmente o Brasil na NRF Annual Convention (maior e mais importante evento do mundo do mercado de varejo – NYC)

conselho de canais
DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO DO BRASIL

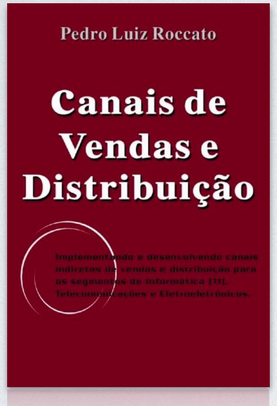
SELECT USA

directchannel®
SOLUTIONS FOR SALES CHANNELS by Roccato

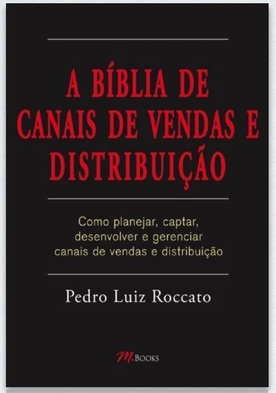
©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

channelsuniversity®
TRAINING IN SALES CHANNELS
SÃO PAULO CAMPUS

BIBLIOGRAFIA PRÓPRIA SOBRE CANAIS DE V&D E VENDA DE VALOR AGREGADO

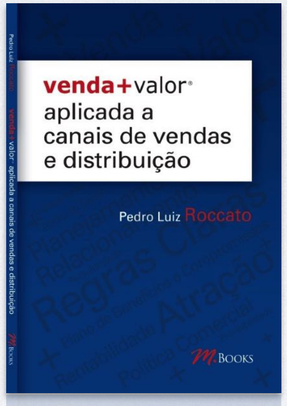


2006



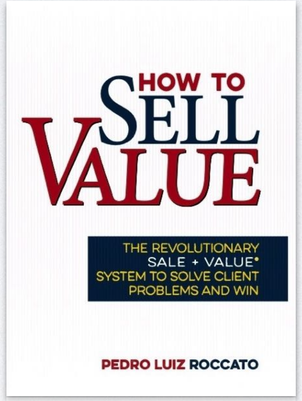
2008

2010



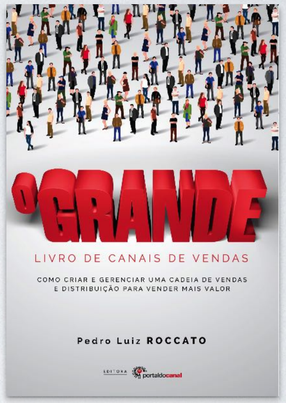
2012

2014



2016

2016



2017

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

DEPOIMENTOS

- A GAS Tecnologia, empresa de segurança da informação pertencente a Diebold Brasil, contratou a Direct Channel para a criação do seu programa de canais. "Neste processo, percebemos que precisávamos dar um passo em relação ao entendimento do nosso produto a fim de transmitirmos a cultura envolta na solução que oferecemos. Foi então que o Roccato sugeriu que aplicássemos a metodologia de redesign de portfólio", conta Ricardo Barone, diretor executivo da GAS Tecnologia. Em um primeiro momento, Barone envolveu o time de diretores das áreas administrativa, financeira, desenvolvimento, comercial nacional e internacional, governança e delivery. "Com a aplicação da metodologia, focamos na venda do valor da nossa solução e não no produto. O choque inicial foi extremamente positivo pois o nosso próprio time teve a visão da relevância do nosso produto para o mercado. Nosso serviço não era apenas prevenção a fraude e sim evitar perdas financeiras, perdas de informações estratégicas e garantir toda a questão de autenticação das transações de nossos clientes", afirmou. Com isso, o posicionamento dos executivos da companhia passou a ser diferente na abordagem ao mercado. A relevância foi tanta, que a companhia decidiu estender o treinamento para os gerentes e coordenadores da empresa"

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

DEPOIMENTOS

- Tuffy Neto é sócio diretor-presidente da Proad, VAR que atua no mercado há mais de 20 anos, com sede em Vitória, ES. O executivo submeteu sua empresa ao Workshop de Redesign de Portfólio, há cerca de dois meses. De forma prática, segundo Tuffy, seu pipeline de vendas, depois da aplicação da metodologia, cresceu 20%. Além disso, o executivo afirma que "conseguimos vários projetos novos dentro da mesma base e novos produtos exatamente por ter uma visão diferente do nosso negócio. Imediatamente após o workshop, fizemos o mapeamento dos interessados e possíveis interlocutores dentro dos nossos atuais clientes"

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

EM MAIS DE 16 ANOS DE OPERAÇÃO, CONQUISTAMOS MAIS DE 140 CLIENTES

directchannel® SOLUTIONS FOR SALES CHANNELS by Roccato

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

channelsuniversity® TRAINING IN SALES CHANNELS SÃO PAULO CAMPUS

CONDIÇÕES COMERCIAIS

- Consulte sobre as condições de fornecimento de acordo com as necessidades de sua empresa

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University

WWW.DIRECTCHANNEL.COM.BR

Soluções para gestão de canais

©Todos os direitos reservados
®Direct Channel e Channels' University