DINO - Divulgador de Notícias

Humorista do Porta dos Fundos estrela vídeos para treinamento de equipe de vendas

Affero Lab, empresa líder no segmento de educação corporativa, investe no humor para aumentar engajamento da força de vendas

07/10/2016 09:15:59

Com a proposta de transformar a educação corporativa em uma experiência leve e divertida, a Affero Lab contratou o humorista do Porta dos Fundos, Rafael Portugal, para apresentar um programa online de treinamento de equipes de vendas. Além de introduzir de forma bem humorada o conteúdo desenvolvido por especialistas da Affero Lab, Portugal se coloca na pele de um vendedor e encena situações embaraçosas, corriqueiras e que exigem uma rápida resposta do profissional, utilizando o humor como ferramenta para falar de questões delicadas no trato com o cliente. São abordadas situações em que o vendedor pré-julga o que o cliente quer ou pode comprar conforme a sua idade, até situações sensíveis como falta de cuidado pessoal com aparência e higiene.

O programa serve tanto para vendedores iniciantes, ou para os que precisam de atualização, para os atuantes no mercado de venda de bens de consumo, serviços, varejo ou em vendas diretas, aqueles que fazem vendas de alto impacto ou ainda que realizam um alto volume de atendimentos por mês.

Batizado de Ponto de Partida, o programa roda em uma plataforma gamificada e intuitiva chamada Escola de Vendas On e se propõe a acelerar os resultados da força de vendas. Além do humor de Rafael Portugal ao longo de todo o programa, o treinamento também é composto por aulas, exercícios, depoimentos e conteúdos técnicos, apresentados sempre de maneira descontraída.

O programa, que possui 5h30, conta com aulas da especialista Carolina Manciola, head da Escola de Vendas da Affero Lab e emissão de certificado ao fim da jornada. “O mundo mudou e a maneira de comprar também. Com isso, precisamos vender de forma diferente. O treinamento precisa ajudar a equipe a bater suas metas através de um atendimento mais qualificado e eficiente”, diz Carolina.

O foco que antigamente estava no produto, agora passou a ser a necessidade do cliente; o conhecimento que era restrito ao produto, atualmente está voltado para a concorrência e as tendências que afetam a empresa; as habilidades como falar, impor um ritmo de vendas e apresentar o produto foram substituídas por competências como ouvir, fazer perguntas e respeitar e conduzir o ritmo de compra do cliente.

Apesar da tendência de maior comprometimento com a necessidade do cliente, os números do mercado mostram que 70% das empresas brasileiras falham ao exigir regras padronizadas no processo de vendas e 52% ficam mais de um mês e meio sem treinar a equipe suas equipes, segundo pesquisa da publicação Venda Mais de 2014.

Para Carolina, os novos modelos de educação corporativa devem ser desenvolvidos de maneira interativa, muitas vezes divertida, contemplando conceitos de gamificação por exemplo, para surtirem resultados satisfatórios em um cenário complexo e volátil como o do mercado atual.

*Uma breve explicação do Ponto de Partida, com Rafael Portugal:
http://www.afferolab.com.br/escoladevendas/on/

Sobre a Affero Lab

A Affero Lab é líder nacional no segmento de educação corporativa com soluções de tecnologia, presenciais e blended voltadas ao aprendizado, vinculando treinamento e resultados. Atualmente, tem mais de 200 clientes, entre as maiores organizações do país, e desenvolve projetos em todas as regiões brasileiras, América Latina, Estados Unidos e Europa. Em 2015, a Affero Lab se tornou sócia da Bertelsmann, multinacional de mídia, serviços e educação e da International Finance Corporation – IFC, instituição global de propriedade do Banco Mundial, dando início a um novo ciclo de expansão.

Recentemente, a Affero Lab dividiu sua atuação em três áreas de negócios: Next - dedicada ao desenvolvimento de soluções que formam e preparam líderes, Flow - focada em serviços de aprendizagem sob medida para cada negócio e Plug.IT - foco em plataformas tecnológicas que gerenciam o processo de aprendizagem para grandes grupos.