

Conteúdo programático

As Revendas Parceiras aprovados (as) em cada Certificação, uma vez participantes do PCI em alguma categoria BRONZE, PRATA e OURO, recebem benefícios como:

Indicação de Leads qualificados (incremento) Serão creditados 5.000 pontos no benefício Intelbras Pontua para o CNPJ do (a) parceiro (a).

Caso tenham dois participantes ou mais da mesma empresa, a pontuação será conforme o número de participantes.

Módulo 1 - ENOVE: metodologia de vendas Intelbras

- **Necessidade do cliente**
- **Viabilidade do projeto**
- **Orçamento disponível**
- **Encantividade**

Módulo 2 - Por que vender para condomínio?

- **Venda para condomínio**
- **Produto ou experiência**
- **Foco no cliente**
- **O mercado condomínio**

Módulo 3 - Público-alvo e personas

- **O que é público-alvo**
- **Público-alvo de condomínios**
- **O que é persona**
- **Persona de empresas**

Módulo 4 - Dores e necessidades dos condomínios

- **5C do condomínio**
- **Síndico, subsíndico e membro do conselho fiscal**
- **Condômino**
- **Construtora**
- **Empresa administradora de condomínio ou monitoramento**
- **O que os condôminos mais valorizam em um condomínio**
- **Construindo uma proposta de valor**
- **Concorrência no mercado de condomínios**

Módulo 5 - Soluções Intelbras para Condomínios

- **Soluções essencial, intermediária e avançada - numa só marca**
- **Segurança eletrônica**
- **Comunicação e Controle de Acesso Condominial**
- **Prevenção de incêndio**
- **Marketing e vendas**
- **Comunicação**
- **Energia**
- **Redes**
- **Energia Solar**

Módulo 6 - Benefícios da Soluções Intelbras

- **Proposta de valor: vendendo e encantando o cliente**
- **Comunicação**
- **Controle de acesso**
- **CFTV**
- **Alarme e sensores contra intrusão**
- **Redes**
- **Iluminação de emergência**



Módulo 7 - Ciclo de vendas para Condomínios

- **Atendimento ao cliente**
- **Prospecção e Captação de clientes**
- **Qualificação e Contato inicial**
- **Identificação de necessidades**
- **Descrição e apresentação da oferta**
- **viabilidade de projeto e orçamento disponível**
- **Negociação**
- **contornando objeções**
- **Fechamento**
- **Pós-venda**
- **Fixando a metodologia de vendas**

Módulo 8 - Cross Selling e Up Selling

- **O que é Up Selling**
- **O que é Cross Selling**
- **Exemplos de Cross e Up Selling**

Módulo 9 – Revisão Avaliação de aprendizagem

Objetivos de aprendizagem

Ao final do curso o participante deverá ser capaz de:

- Aplicar a metodologia de vendas Intelbras para vendas de soluções para condomínios**
- Conhecer o público-alvo e personas no cenário condomínio**
- Reconhecer as principais dores do público e personas de condomínios**
- Conhecer as soluções Intelbras para condomínios**
- Cruzar características com benefícios das linhas de soluções Intelbras para condomínios**
- Identificar as oportunidades de Cross e Up Selling para condomínios**
- Aplicar o ciclo de vendas aderente ao público condomínios**

O material didático deste curso será apresentado através de aula expositiva e participativa – promovendo a interação entre teoria, cenários práticos e experiências dos próprios participantes. Trabalha ainda de forma prática a configuração do produto.

Ao término do curso será aplicado uma avaliação:

- 1) Avaliação de reação – tem como objetivo medir a satisfação do aluno em relação ao curso;**
- 2) Avaliação de Aprendizagem.**
- 3) Disponibilizado um certificado de aprovação.**