

OLÁ



VENDÓPOLIS

O nosso treinamento gamificado personalizado é uma das melhores técnicas em educação corporativa, extremamente eficiente para desenvolver o engajamento do time.



Gerenciarem melhor a sua carteira de clientes



Prospectarem constantemente



Investirem no seu desenvolvimento profissional



Administrarem o seu tempo para obterem maiores resultados

Nele também são abordados conteúdos como perfis e potencial de clientes.

No game os(as) vendedores(as) aprendem as melhores maneiras de obter mais resultados rapidamente!

COMO ACONTECE?



DINÂMICA

Os participantes são divididos em equipes e precisam definir estratégias de vendas, atender clientes, prospectar, fazer cursos, gerir a carteira de clientes e administrar suas energias e tempo para fazer tudo durante cada uma das 10 rodadas.



DURANTE AS RODADAS

As equipes precisam:

- Atender corretamente os clientes.
- Trocar energias por: prospecção de clientes, cursos que geram benefícios e cartas de atendimento ao cliente.
- Lidar com os sorte-revés que simulam imprevistos e surpresas que acontecem no dia a dia dos vendedores.

DIVULGAÇÃO DO VENCEDOR

O time vencedor será aquele que acumular o **maior faturamento no final do jogo.**

OUTROS PARTICIPANTES



Supervisores

Cada equipe tem um supervisor cujo papel é analisar se o cliente foi atendido corretamente e entregar o valor faturado ao final de cada rodada.



Banca

São responsáveis por receber as energias das equipes e dar em troca as atividades e cursos conforme solicitados.



LIÇÕES APRENDIDAS

Nesse momento, o facilitador questiona as equipes sobre quais foram os aprendizados durante o jogo.

- O que eles precisam continuar fazendo, o que parar de fazer e o que melhorar. E com base no que foi levantado na conversa inicial, o facilitador faz **conexões com a realidade da equipe e as colocações dos participantes.**