

[E-BOOK]

Checklist Capacitação comercial

Seus treinamentos estão acompanhando a evolução do mercado?

PODCAST VENDAMAIS #124

CAPACITAÇÃO ESTRATÉGICA: O QUE ESTÁ MUDANDO (E O QUE REALMENTE FUNCIONA) NO TREINAMENTO COMERCIAL

com **Karen Jardzwski** e **Jorge Bruchinski**



PODCAST

Apresentado por
Marcelo Caetano Raul Candeloro



Material exclusivo



Olá, queridos Espectadores do Podcast VendaMais!

É sempre um prazer ter vocês aqui com a gente :)

No episódio #124 do Podcast VendaMais, Marcelo Caetano, Karen Jardzwski e Jorge Bruchinski falam sobre como transformar a capacitação comercial em uma ferramenta de performance.

Neste material, reunimos os principais insights do episódio em um conteúdo direto, estratégico e aplicável.

Aqui, você vai encontrar:

- 📌 Uma análise do que está mudando na forma de aprender (e treinar);
- 📌 As 5 verdades que ninguém pode ignorar sobre capacitação comercial;
- 📌 Um checklist prático para diagnosticar a maturidade da sua estrutura;
- 📌 Recomendações claras de próximos passos, de acordo com o seu nível atual.

Este material te ajuda a entender o que realmente funciona na capacitação comercial, evitar desperdícios com treinamentos genéricos e reposicionar o aprendizado como parte estratégica do crescimento — com clareza, foco e impacto nos resultados.

Vamos juntos transformar capacitação em vantagem competitiva! 🚀

O que está mudando na forma de aprender (e treinar)

A capacitação corporativa está deixando de ser genérica.

Está deixando de ser:

- Uma agenda paralela à operação;
- Um conteúdo que “todo mundo precisa ver”;
- Um evento isolado com pouca aplicação prática;
- Uma sequência de ações não conectadas entre si.

E está se tornando:

- ✓ Parte da estratégia de crescimento da empresa;
- ✓ Uma jornada com marcos, metas e momentos diferentes;
- ✓ Um processo que envolve curadoria, tecnologia e liderança ativa;
- ✓ Uma ferramenta de performance, retenção e diferenciação.

Esse movimento não é opcional. É uma resposta direta às novas exigências do mercado e das equipes: aprender com propósito, aplicar com clareza e evoluir de forma contínua.

O que funciona hoje são programas vivos, acessíveis e pensados para a realidade da operação.

Se a sua empresa ainda trata o treinamento como um evento... está perdendo a chance de transformar isso em vantagem competitiva.

5 verdades sobre capacitação comercial que ninguém pode ignorar

1. Personalização é o novo padrão

Chega de “mesma palestra para todo mundo”. Equipes são formadas por pessoas com níveis diferentes de maturidade, perfil, experiência e desafio. A capacitação precisa respeitar essas diferenças e a IA pode ser uma grande aliada nisso.

2. Onboarding não é “sai com o melhor vendedor e aprende”.

Empresas de alta performance estruturam o processo de entrada. O resultado? Menos turnover, rampagem mais rápida e mais vendas logo nos primeiros meses.

3. A plataforma é muito importante

Capacitação não é só conteúdo. É experiência, tecnologia e engajamento. Se a plataforma é engessada, difícil de acessar ou não conversa com os demais sistemas, o time não usa. Ponto.

4. Sales Enablement é mais que uma buzzword

É um ecossistema estratégico que integra conteúdo, processo, curadoria, ferramentas e indicadores — com foco em performance da equipe comercial.

5. Curadoria é essencial

Com tanta tecnologia, IA e novas soluções surgindo, o que falta não é opção. Falta foco. Falta saber o que usar, como, quando e para quem. As empresas não precisam de mais conteúdo, precisam de ajuda para escolher e aplicar o conteúdo certo.

CHECKLIST

Sua capacitação comercial está acompanhando a evolução do mercado?

Responda com sinceridade. Marque apenas o que realmente está estruturado e funcionando hoje na sua empresa:

◆ Estratégia e Direcionamento

- Existe uma estratégia clara de desenvolvimento para o time comercial, com foco em performance e resultado?
- As ações de capacitação estão conectadas ao plano de crescimento da empresa?
- A liderança participa ativamente do processo (antes, durante e depois do treinamento)?

◆ Curadoria e Personalização

- O conteúdo é adaptado para diferentes níveis de maturidade, perfil e desafio da equipe?
- Sua empresa evita “palestras genéricas” e prioriza aprendizado contextualizado e aplicável?
- Existe alguém responsável por selecionar, adaptar e integrar os conteúdos certos ao momento certo?

CHECKLIST

◆ Onboarding e Desenvolvimento Contínuo

- Existe um processo de onboarding estruturado para vendedores novos?
- Os primeiros 90 dias de um novo colaborador são acompanhados de forma ativa e estratégica?
- A capacitação não para no onboarding — há um plano de desenvolvimento contínuo?

◆ Plataforma e Experiência de Aprendizado

- A plataforma de treinamento é acessível, intuitiva e integrada com outros sistemas da empresa?
- Os colaboradores realmente usam e gostam da plataforma?
- A jornada de aprendizagem é planejada com foco em engajamento e retenção (ex: trilhas, gamificação, IA)?

◆ Métricas e Acompanhamento

- Os resultados da capacitação são acompanhados com indicadores de performance claros?
- Você sabe dizer quais ações geraram impacto real nas vendas, no atendimento ou na retenção da equipe?
- Há um ciclo de melhoria contínua, com ajustes feitos com base nos resultados?

Resultado e Próximos Passos

✓ Marcou 12 ou mais?

Parabéns! Sua empresa já enxerga capacitação como um ativo estratégico.

Agora o desafio é refinar o ecossistema de aprendizagem, manter a evolução constante e garantir que cada ação de capacitação esteja conectada aos resultados do negócio.

Sugestões práticas:

- Reforce as métricas de impacto e ROI em treinamento.
- Estruture um plano de desenvolvimento contínuo por cluster ou perfil.
- Atualize trilhas e conteúdos com base nas mudanças do mercado.

⚠ Marcou entre 6 e 11?

Sua estrutura tem boas intenções, mas ainda carece de consistência.

Há ações isoladas que não conversam entre si. O risco: tempo e recursos desperdiçados com baixa conversão em performance.

Sugestões práticas:

- Reveja a jornada do colaborador (onboarding, reciclagem, trilhas por perfil).
- Escolha um parceiro estratégico para curadoria e acompanhamento.
- Envolve a liderança como parte ativa (não apenas como espectadora) no processo.
- Reavalie a plataforma e o engajamento do time com ela.

Resultado e Próximos Passos

Marcou menos de 6?

Alerta vermelho. Sua empresa pode estar tratando capacitação como custo, e não como investimento.

Sem processo estruturado, a consequência é previsível: rotatividade alta, performance inconsistente e perda de talentos.

Sugestões práticas urgentes:

- Comece com o básico: estruture um onboarding de verdade.
- Crie uma trilha mínima por nível de maturidade da equipe.
- Substitua treinamentos genéricos por ações práticas e direcionadas.
- Busque ajuda para montar seu ecossistema de capacitação e ganhar tempo, clareza e resultado.

Dica final: Capacitar é diferente de apenas “treinar”.

Treinar é dar conteúdo. Capacitar é gerar comportamento, engajamento e resultado.

Lembre-se: Não é só treinar. É transformar.

Capacitar é preparar sua equipe para lidar com o que vem pela frente, com:

- Mais estratégia e menos improvisado.
- Mais personalização e menos fórmulas prontas.
- Mais conexão com o dia a dia e menos teoria descolada da prática.

Líderes que entendem isso estão transformando seus times em diferenciais competitivos. E empresas que enxergam capacitação como um ecossistema estão colhendo resultados mais rápidos, consistentes e sustentáveis.

Se esse material te ajudou a repensar seus processos, ótimo. Agora é hora de agir com mais clareza, coragem e consistência.

Nós podemos ser seus parceiros nessa jornada. Na VendaMais, ajudamos empresas a desenhar, implementar e evoluir ecossistemas de capacitação comercial com foco em resultado — desde o onboarding até a alta liderança.

- ✓ Curadoria estratégica;
- ✓ Trilha por maturidade;
- ✓ Metodologias práticas e acompanhamento.

Vamos conversar sobre o próximo passo da sua equipe?

Fale com nosso time para saber qual a melhor solução para a sua empresa: [\(41\) 99239-0796](tel:(41)99239-0796) | vendamais.com.br

Quer continuar crescendo e aprendendo?

Aproveite para maratonar os outros episódios do Podcast VendaMais e ficar por dentro dos mais variados assuntos do universo das vendas!

Você com certeza vai aprender coisas novas e ter ideias importantes que podem ajudar você e o seu time a vender cada vez mais e melhor.

Alguns episódios que você não pode perder:

