

Tudo sobre a Imersão Sales Clube

DESCUBRA EM 3 DIAS DE IMERSÃO O MÉTODO COMPLETO PARA ESCALAR O SEU NEGÓCIO ATRAVÉS DAS VENDAS



DIAS 19, 20 e 21 DE AGOSTO EM SÃO PAULO



O QUE É O SALES CLUBE?

Fundado em 2021, por **Thiago Concer, Fabio Oliveira e Leonardo Castelo**, o Sales Clube é um **ecossistema de vendas e gestão**. Somos um hub de educação corporativa cujo objetivo é transformar as empresas latino-americanas em potências de venda.

Entre nossos produtos estão: **imersões** de três dias para líderes comerciais; **Cursos online** com especialistas gabaritados; **Mentorias exclusivas** para membros Elite, um grupo selecionado de empreendedores que tem o acompanhamento dos nossos mentores durante um ano.



SHERATON WTC

O evento acontece no hotel Sheraton WTC - Av. das Nações Unidas, 12559 - Brooklin Novo, São Paulo - SP.



3 DIAS DE IMERSÃO

São **3 dias intensos** de aprendizado em um evento exclusivo



50 GESTORES CONVIDADOS

50 gestores convidados, em um evento exclusivo com três dos maiores nomes do Brasil





O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

O maior ecossistema de vendas do Brasil está pronto para transformar o seu negócio em uma máquina de dinheiro. Conquiste conhecimentos, habilidades e atitudes para formar um esquadrão de vendas.

Veja, na prática, **como desenvolver processos comerciais** que levam a sua empresa para outro nível. **Estruture a sua gestão empresarial** com ferramentas realmente eficientes e aplicáveis. **Escale a sua empresa** com estratégias de alto rendimento, velocidade e assertividade.

THIAGO CONCIER

O treinador de vendas mais contratado do Brasil

Em quase duas décadas dedicadas a multiplicar resultados das empresas que o contratam, ele já treinou mais de 100 mil vendedores. Hoje, acumula mais de 1,7 milhões de pessoas impactadas mensalmente na internet com seus conteúdos repletos de dicas práticas sobre vendas, gestão, liderança e empreendedorismo.

É autor do livro *Vendas Não Ocorrem por Acaso* e ministra os cursos mais completos e atuais do mercado nacional.



FABIO OLIVEIRA

Referência nacional em Inside Sales

Apaixonado por pessoas e liderança, vendas foi sempre uma área de domínio, desde o antigo “porta a porta” até Inside Sales. Já liderou times de Field Sales e há mais de 8 anos atua formando profissionais que trabalham com vendas online através de Inbound, Outbound e outros canais.

Inovação sempre esteve na veia, por isso, assumiu o desafio de dirigir por 2 anos a maior incubadora de empresas do ES a TecVitória, criando um modelo de autogestão vigente até o momento, colaborando para o desenvolvimento das startups capixabas.

LEONARDO CASTELO

O Rei do Franchising

Com expertise única no mercado brasileiro, Leonardo Castelo carrega em seu vasto currículo títulos exclusivos. O autor do best seller *Sonhe, Acredite e Faça*, foi eleito Empreendedor do ano EY, além de ser reconhecido como Empreendedor Endeavor.

Sua visão de negócios aliada a ações estratégicas faz de Castelo um nome de peso entre os maiores empresários do país. Hoje, ele carrega o mérito de ser Co-fundador e Presidente do Grupo Ecoville e 300 Franchising, Presidente do Instituto Brasileiro de Franquias e Diretor da Vertical de franquias do LIDE.

RAPHAEL LASSANCE

Referência no growth hacking nacional

Empreendedor com mais de 20 anos de experiência em projetos digitais. Eleito um dos melhores profissionais de mídias sociais do Brasil pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico, ABCOMM. Participação ativa em mais de 95 projetos nos últimos 3 anos.

Produtor do E-commerce Hacks, o primeiro curso de growth hacking para e-commerce do mercado. Co-fundador da primeira agência de growth hacking do país, a Growth Team, que em menos de 1 ano se tornou referência no mercado e já atua em 6 países.

RESUMO DOS CONTEÚDOS

COMO FORMAR E GERENCIAR UM ESQUADRÃO DE VENDAS

- Tripé da gestão: Satisfação do Cliente, Clima Interno e Rentabilidade;
- Como gerenciar profissionais de gerações diferentes;
- Matriz BCG;
- As principais características de gestores de sucesso;
- Como definir fit cultural e autopercepção;
- Como entrevistar vendedores;
- Como montar um treinamento para vendedores;
- Como estruturar metas de vendas.

COMO ESTRUTURAR EQUIPES E PROCESSOS DE INSIDE SALES

- Product Market Fit & Channel Market Fit;
- Como calcular CAC e LTV;
- Passo a passo para definir Capacidade de Vendas;
- Como calcular metas do time;
- 4 principais funções em vendas;
- Áreas de uma operação madura;
- O perfil ideal de cada vendedor;
- Estrutura do onboarding;
- Ramp up do time;
- Liderança de Pessoas.

GESTÃO, ESTRATÉGIA E EXPANSÃO DE NEGÓCIOS

- Planejamento estratégico Integrado;
- Matrizes e ferramentas para gestão;
- Definição de metas;
- Insights fundamentais para otimizar a gestão comercial;
- Cultura Organizacional do Time de Vendas;
- Poder de execução;
- Criação de autoridade;
- Como estruturar uma governança de alta performance;
- Meritocracia no dia a dia da empresa.

GROWTH MARKETING

- Marketing orientado a experimentos;
- Porque Growth é tão importante;
- A regra dos 50%;
- Retenção e Experiência;
- Product Marketing FIT;
- NPS;
- Perfil do Cliente Ideal;
- Como encontrar seu ICP;
- Análise RFM;
- NORTH STAR METRIC;
- Aquisição, retenção e recompra;
- Funil de Growth;
- Plano de Crescimento.

CENTENAS DE EMPRESAS JÁ MULTIPLICARAM SUAS VENDAS APÓS O SALES CLUBE

Veja o que alguns de nossos participantes têm a dizer sobre essa experiência transformadora:



5000

MAIS DE 500 GESTORES FORMADOS



5B1

MAIS DE 5 BILHÕES DE FATURAMENTO COMBINADO



99,9 % DE APROVAÇÃO DOS PARTICIPANTES



PARTICIPANTES

O perfil do público é composto por CEO'S, donos de empresas e Gerentes Comerciais.

- 90% dos participantes tem equipes de vendas com mais 10 vendedores;
- Estão em busca de conhecimento para estruturar e escalar sua equipe comercial;
- Possuem uma estrutura de vendas com gaps operacionais;
- 10% aderem Clube Elite de Mentoria Personalizada.



EDIÇÃO #13

3 DIAS DE IMERSÃO

INVESTIMENTO

R\$ 17 mil

Conteúdo utilizado na imersão
disponibilizado após o evento.

 SALESCLUBE



Faça parte do maior ecossistema de gestão e vendas do Brasil

DIAS 19, 20 E 21 DE AGOSTO EM SÃO PAULO

