



TREINAMENTO NO LOCAL DE TRABALHO



CARTÃO CORREIOS FÁCIL

FICHA TÉCNICA

ASSUNTO – CARTÃO CORREIOS FÁCIL	ÁREA - NEGÓCIOS	CARGA HORÁRIA 40 min
---	---------------------------	--------------------------------

OBJETIVO DE APRENDIZAGEM

Ao final do TLT os atendentes deverão entender sua importância para o cliente, para o sucesso do CARTÃO CORREIOS FÁCIL e seus benefícios para o cliente.

CONTEÚDO

- Oportunidades: Cenário Externo
- Mudança na abordagem de venda
- Cartão Correios Fácil e seus Benefícios para as empresas

PUBLICO-ALVO

Gerente de Vendas Corporativas, Acom III, Gerentes das Regiões de Venda, Coordenadores de Vendas, Gerentes de Agência (Todas as Categorias), Atendentes Comerciais, Atendentes e Gestores de AGF.

RECURSOS INSTRUCIONAIS

- Roteiro TLT

BIBLIOGRAFIA

- Sebrae Nacional
- Planejamento Estratégico VICOP 2015-2020

Elaboração: 09/02/2015

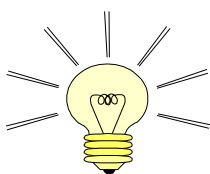
Responsável: AC/VICOP/SUPEX/DEVEN

Validado: AC/VICOP/SUPEX/DEVEN

Publicado em : 25/02/2015

- 📖 Receba bem os participantes para a sessão de TLT.
- 📖 Leia para o grupo o objetivo de aprendizagem deste TLT.

Ao final do treinamento os participantes deverão ser capazes de entender a nova solução Cartão Correios Fácil e suas vantagens para os Clientes.



Converse com o grupo, explicando que:

A segmentação de Clientes revista em 2014, possibilitou a criação do Segmento de Micro e Pequenas Empresas nos Correios. Em dezembro do mesmo ano, foi lançado o Cartão Correios Fácil, que possui o objetivo de mudar a abordagem de venda e trazer melhores resultados na prospecção de clientes e consequentemente na formalização de novos contratos comerciais.

Atualmente, existem 9,5 milhões de MPEs no Brasil, representando 27% do PIB nacional. Segundo o SEBRAE, todos os anos, nascem 500 mil novas MPEs, mas 40% não conseguem chegar ao 2º ano de vida. Um dos principais motivos que levam essa mortalidade é a falta de clientes e a atuação da concorrência, ficando atrás da procura por crédito e impostos elevados.


- 📖 Justifique falando que a realização da sessão de ensino é imprescindível para alinhar os conhecimentos da força de vendas, em relação a nossa empresa e seus desafios, mostrando a importância de oferecer soluções completas aos clientes e que facilitem seu dia a dia.

 Pergunte aos participantes:


Quando você vai a um Banco, o que eles oferecem? O contrato da conta bancária ou a Conta Bancária? Estas e outras instituições oferecem o contrato do Cartão de Crédito ou o Cartão de Crédito?

 Aguarde as respostas e complemente:

Desde muito tempo, a força de vendas dos Correios sempre ofereceu o Contrato Comercial aos clientes. Porém, a palavra “Contrato” é um pouco “forte” para determinados clientes, principalmente as Micro e Pequenas Empresas que procuram por soluções rápidas e facilitadas. Ao oferecer o Contrato, os clientes podem ter um pouco de receio em não celebrar a parceria com o Correios e isso pode dificultar o surgimento de novas demandas e clientes potenciais.

 Após leitura, conclua dizendo:

Oferecer o contrato comercial de produtos e serviços não é uma prática utilizada no mercado. Cada vez mais, os clientes querem soluções que atendam suas necessidades e que permitam usufruir de várias soluções que possam estar à sua disposição. Mudar a forma de “vender contrato comercial” faz toda a diferença para alcançarmos resultados comerciais cada vez melhores e mais eficientes.

 Comente sobre outras empresas que também oferecem Cartões de Crédito ou de Fidelização aos clientes, como magazines, farmácias, bancos, seguradoras, e ao final, pergunte:

O que as Micro e Pequenas Empresas mais procuram junto ao mercado para se fortalecerem e conseguirem competitividade?

 Aguarde as respostas e complemente com :


Além de novos clientes, bons fornecedores, e meios para executar ações de marketing, uma pesquisa divulgada pelo SEBRAE, aponta que 8 a cada 10 MPEs no Brasil, procuram por algum tipo de financiamento. Essa pesquisa divulgada em novembro/14, reforça que a procura por crédito tem despertado o interesse por muitos empresários, que buscam por liquidez em seus negócios e aumentar sua competitividade ao mercado.

 Pergunte aos participantes:

O que é o Cartão Correios Fácil?

 Ouça as respostas e complemente dizendo:


É uma parceria com os Correios que permite o acesso facilitado a várias soluções e principalmente na forma de pagamento e acessibilidade aos serviços em qualquer agência do Brasil.

 Continue dizendo que:

O Cartão Correios Fácil garante todas as vantagens do Contrato Múltiplo.

Abaixo, algumas principais:


- Crédito para pagamento à prazo, através de boleto bancário, com faturamento mensal;
- Permite o acesso aos serviços contratados em qualquer agência dos Correios, própria ou franqueada, em todo o Brasil;
- Preços reduzidos e acesso à tabelas diferenciadas para serviços como por exemplo: Encomenda SEDEX Nacional e Internacional, Encomenda PAC, Telegrama Via Internet e Mala Direta.
- Possibilidade de utilização de ferramentas gratuitas como o SIGEP WEB – Sistema de Gerenciamento de Postagens, que permite a geração automática dos rótulos de endereçamento e os códigos de rastreamento postal para as modalidades registradas e o SPE – Sistema de Postagem Eletrônica – que permite o envio automatizado de Telegramas e Cartas através da internet.
- Utilização do serviço de Logística Reversa dos Correios para o envio e devolução de remessas postais para troca, manutenção, reposição ou logística de objetos entre filiais e/ou representantes comerciais;
- Utilização de serviços diferenciados como Malote, Mala Direta, Serviços de Resposta, Franqueamento Autorizado de Cartas, dentre outros;
- Isenção da cota mínima mensal nos dois primeiros ciclos de faturamento, na celebração do primeiro contrato.

 Pergunte aos participantes sobre a documentação necessária para a celebração do contrato:

Qual a documentação financeira necessária para a celebração do contrato para as empresas que solicitarem um crédito mensal de até 1.000 mil vezes o valor do Primeiro Porte da Carta Comercial?

 Aguarde as respostas e em seguida:

Para as empresas que solicitarem um crédito de até 1.000 vezes o Primeiro Porte da Carta Comercial, não há necessidade de apresentar os documentos financeiros para análise de crédito e posterior celebração do contrato. Basta apresentar os documentos de CNPJ, Comprovante de Endereço, Documentos (CPF e Documento de Identificação) dos representantes da empresa e Contrato Social. A lista dos documentos necessários estão em : www.correios.com.br/cartãocorreiosfacil

 Pergunte aos atendentes:


O Cartão Correios Fácil traz Benefícios para as Empresas?

 Aguarde e reforce, se necessário:

Sim. Com ele é possível concretizar a parceria com a maior empresa de logística da América Latina e uma das empresas de maior credibilidade junto aos Brasileiros. Além disso, as empresas tem acesso à tarifas diferenciadas e a soluções exclusivas, que garante maior competitividade junto ao mercado e possibilita atender clientes em todo o Brasil.

Com a parceria com os Correios, as empresas conseguem utilizar as soluções para divulgação e captura de clientes através da Mala Direta, entregar os produtos vendidos em todo o Brasil e no mundo, enviar cobranças e comunicação direta aos clientes, realizar trocas dos produtos se necessário, e usufruir de ferramentas gratuitas para facilitar a gestão logística da sua operação. Tudo isso, com a facilidade do pagamento à prazo!

 Acesse o site www.parceriacorreios.com.br e comente sobre as soluções apresentadas.


 Diga aos participantes:

Vamos conhecer mais sobre o Cartão Correios Fácil através do site:

No site, os clientes conseguem conhecer algumas vantagens oferecidas pelos Correios além de poder baixar gratuitamente **e-books postais** que oferecem informações de mercado e dicas para utilização de algumas soluções dos Correios. Uma ferramenta interessante é ofertada aos clientes para produzir gratuitamente vídeos de divulgação de sua empresa, promoções ou inaugurações. Além disso, os clientes conseguem solicitar o recebimento também gratuito da Revista Correios para Micro e Pequenas Empresas, contendo informações, dicas e cases de sucesso com outras MPEs. Tudo isso para facilitar e apoiar o crescimento das Micro e Pequenas Empresas no Brasil.

 Pergunte aos participantes:

No mercado local que atuamos, quais as MPEs que podem se tornar clientes dos Correios?

 Peça ajuda dos atendentes e **reforce:**

Toda e qualquer empresa que já usufrui das soluções dos Correios no varejo, desde a Certificação Digital, até o envio de produtos para o exterior. Podem ser: Empresas que necessitam divulgar seus serviços, como Farmácias, Escolas, Escritórios, Lojas, Oficinas, Supermercados, etc; Lojas Virtuais para envio dos seus produtos aos clientes; Empresas que possuem filiais e/ou representantes comerciais;

 Pergunte aos participantes:

Qual o custo para celebração do contrato ou aquisição do Cartão Correios Fácil?

 Complete dizendo:


Não há custo para solicitar o Cartão Correios Fácil. Conforme os serviços escolhidos, haverá uma cota mínima mensal de utilização. A cota mínima mensal do contrato será sempre correspondente a maior cota mínima mensal dos serviços anexados ao contrato. Os Correios oferecem isenção da cota mínima do contrato nos 2 primeiros ciclos de faturamento mensais após a celebração do 1º contrato.

 Comente dizendo:


Curiosidade: A solução Cartão Correios Fácil permitiu despertar o interesse dos clientes. Através Campanha Publicitária lançada em Novembro/14, a página www.correios.com.br/cartaocorreiosfacil possuía uma média de 1,5 mil visualizações/mês. Com o Cartão, essa mesma página passou a ter 200 mil visualizações no mês de dezembro/14. Isso demonstra o interesse dos empresários por esta solução dos Correios.

 Conclua:

Para obter resultados diferentes é preciso fazer diferente!
Para saber mais e indicar aos clientes, utilize as informações no site dos Correios: www.correios.com.br/cartaocorreiosfacil ou acesse: www.correiosparceria.com.br

 Diga aos participantes sobre o link abaixo contendo modelos de propostas comerciais, vídeos, apresentações para clientes, orientações, e outros materiais de apoio a venda:

<\\Sac0424\institucional\VICOP\DEVEN\PUBLICO\GEMP\Envio de Arquivos\CARTAO CORREIOS FACIL>

 Encerre a sessão de ensino agradecendo a presença de todos.