

Academia de Vendas



Semana
de
VENDAS de ALTA PERFORMANCE

10 a 14 de agosto de 2026





O nosso resultado começa no cliente

Mercado • Relacionamento • Protagonismo • Execução

A logística deixou de ser uma etapa.
Virou a parte da solução de negócio.



Fornecedor



**Parceiro
de Negócio**



1. CONFIABILIDADE:

Entrega e performance consistentes.



2. VISIBILIDADE:

Informação antes de precisar perguntar.



3. PROATIVIDADE:

Antecipar risco e agir.



4. COLABORAÇÃO:

Resolver junto, não apenas executar.



5. SOLUÇÃO:

Customizar e agregar valor.

Fonte: 2026 Annual Third Party Logistics Study - NTT DATA/Penske Logistics

80%

das empresas brasileiras relatam dificuldades para encontrar profissionais com as competências necessárias.



Fonte: MundoLogística, 03/08/2026 | ManpowerGroup, Pesquisa de Escassez de Talentos 2026

E o que esperam desses profissionais?

A capacidade de:

- interpretar dados
 - usar tecnologia
 - entender o negócio de forma integrada
 - transformar informação em decisão
- 

Fonte: MundoLogística, 03/08/2026 | ManpowerGroup, Pesquisa de Escassez de Talentos 2026

VENDAS de ALTA PERFORMANCE



O TAMANHO DO JOGO

R\$ 208,4 Bi

- Faturamento B2C no 1º semestre (+16,9%)
- Projeção 2026: R\$ 462,5 Bilhões.

A MUDANÇA DE HÁBITO

756,7 Milhões de pedidos (+34,8%)

- Ticket médio: Caiu 13,3% (R\$ 275,50)
- Itens por compra: Caiu de 2,25 para 1,97.

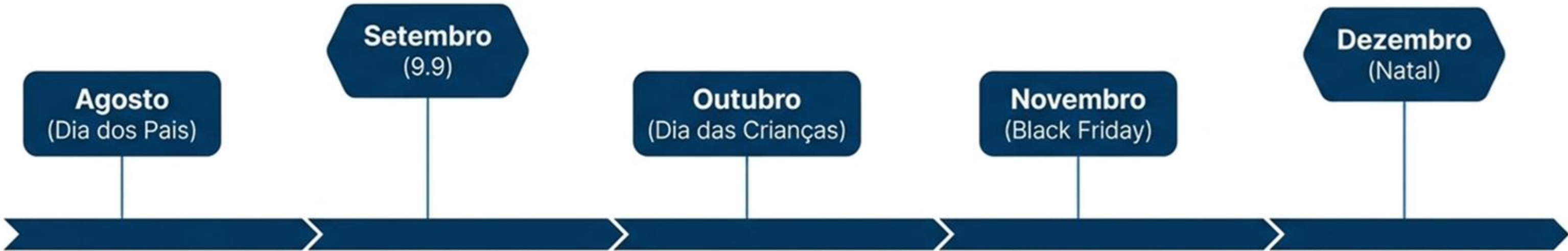
Insight: O cliente compra valores menores, mas com muito mais frequência.

Mais pedidos. Mais frequência. Mais pressão logística.

Fonte: Confi/Neotrust + E-Commerce Brasil · jul/2026 | Projeção 2º semestre: Confi/Neotrust



A maior temporada do ano já começou.



A Onda Sazonal

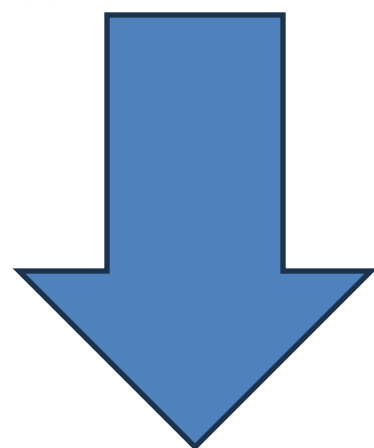
- Concentração agressiva de demanda no 2º Semestre.
- Black Friday + Datas Duplas.

O pico operacional é construído comercialmente meses antes.

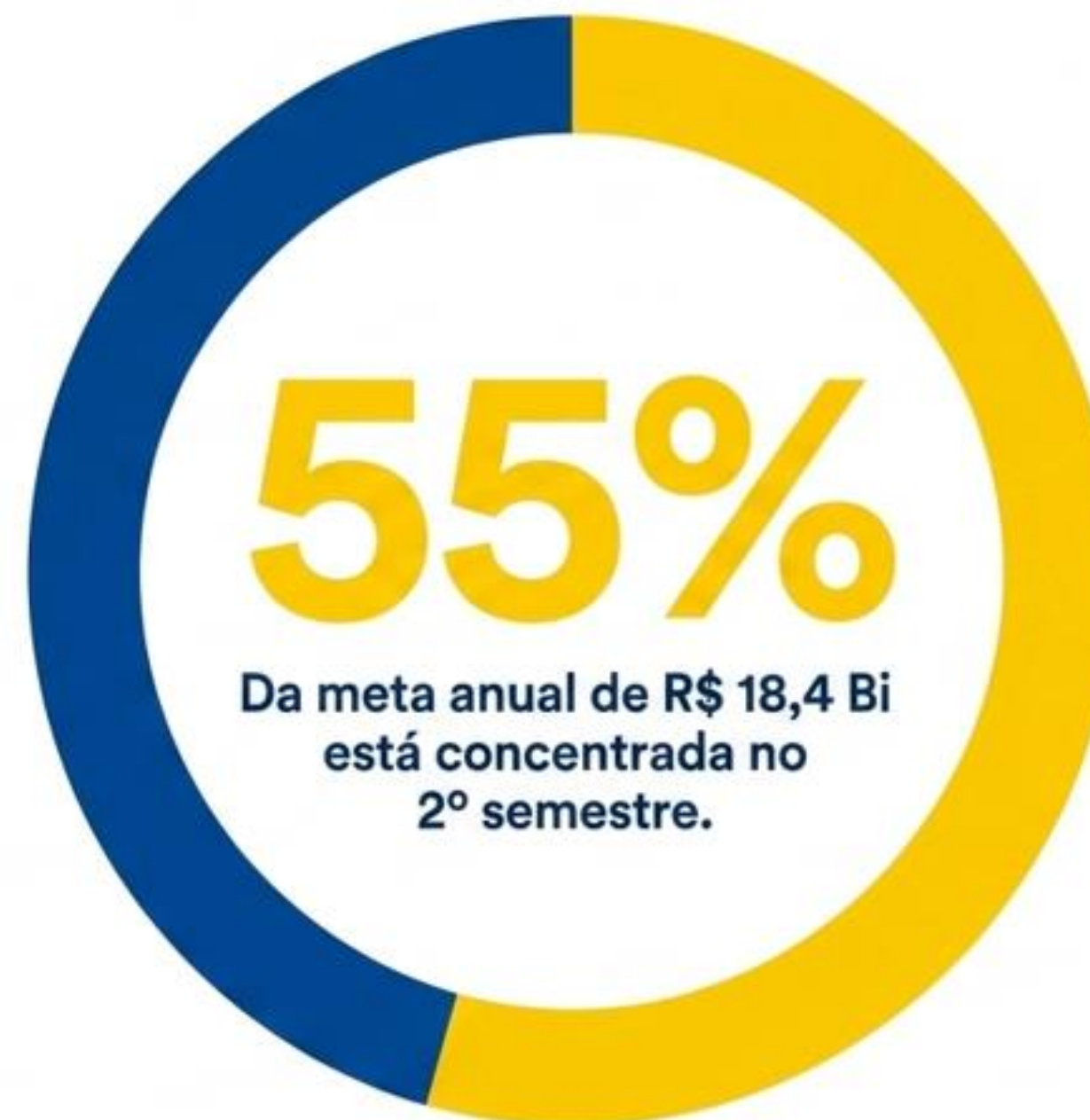
VENDAS de ALTA PERFORMANCE

+7,4%

(Crescimento vs. ano anterior)



R\$ 18,4 Bi



O tamanho da NOSSA RESPONSABILIDADE

Mercado em alta + Necessidade de resultado = a janela é agora!

VENDAS de ALTA PERFORMANCE

97,1%

IEPE em Agosto/26

66%

IEPE em Janeiro/26

A qualidade operacional está se recuperando. O nosso desafio agora é transformá-la em:
CONFIANÇA > VOLUME > RECEITA

SLA é condição de competitividade. Não é substituto da execução comercial.



Quando o SLA melhora, uma barreira é removida.
Mas a venda não acontece automaticamente.
A decisão de compra do cliente depende da nossa atuação ativa.

**“Cada carteira
precisa ter um dono.”**

Pensar como dono é assumir a condução e a responsabilidade pelos resultados da carteira

O QUE AINDA NÃO ACONTECEU NA MINHA CARTEIRA E NÃO DEPENDE DO SLA?



Cliente não visitado



Redução não investigada



Produto nunca ofertado



Proposta sem *follow-up*



Lead sem ativação



Share sem diagnóstico

VENDAS de ALTA PERFORMANCE

ALTA PERFORMANCE é atuar com força onde controlamos e ampliar nossa influência onde precisamos mobilizar a empresa



"Aquilo que eu não controlo, não pode virar desculpa para aquilo que eu posso fazer"

Competências de ALTA PERFORMANCE: como atuar?



VENDAS de ALTA PERFORMANCE

ONDE Atuar: As 6 Frentes de Execução Comercial

O mapa tático para pulverizar a concentração e garantir a meta de R\$ 18,4 Bi.



A equação que temos diante de nós

O ponto de conexão é a execução comercial





Entendo o mercado.



Entendo o momento.



**Sei o que está sob minha
responsabilidade.**



Sei onde e como atuar.

**A recuperação dos Correios também
passa por nós. Vamos à execução.**