

Academia de Vendas



Semana de

VENDAS de ALTA PERFORMANCE

10 a 14 de agosto de 2026





FLEXIBILIDADE

TÁTICA





FLEXIBILIDADE

TÁTICA





COMPLETE A FRASE...

*“Não é o mais forte de
uma espécie que
sobrevive, nem o mais
inteligente, mas sim o
que melhor . . .*



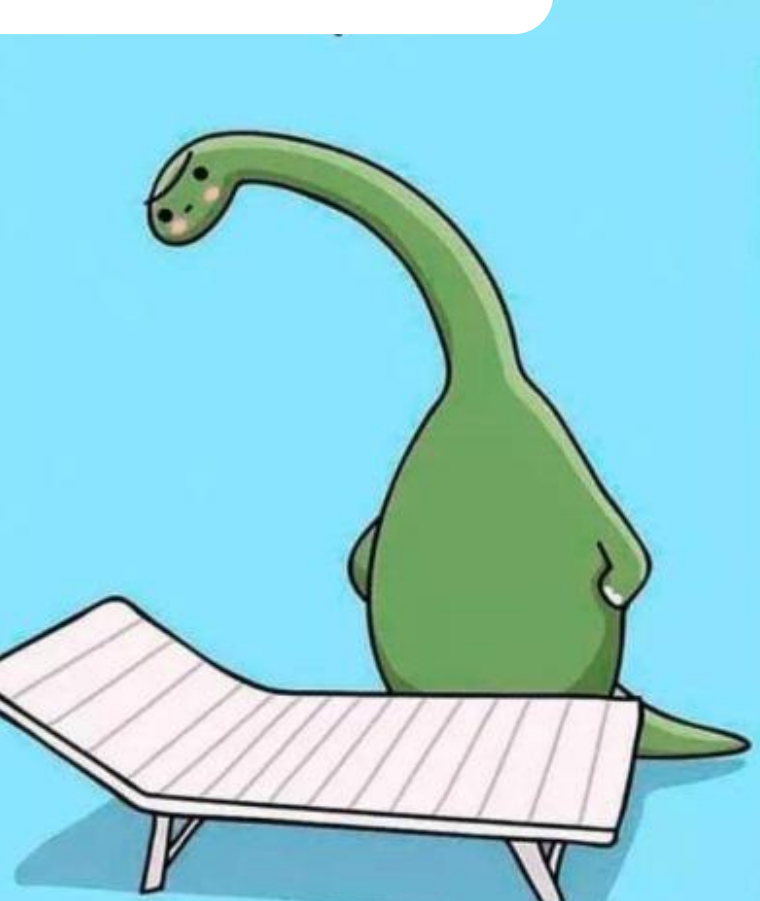
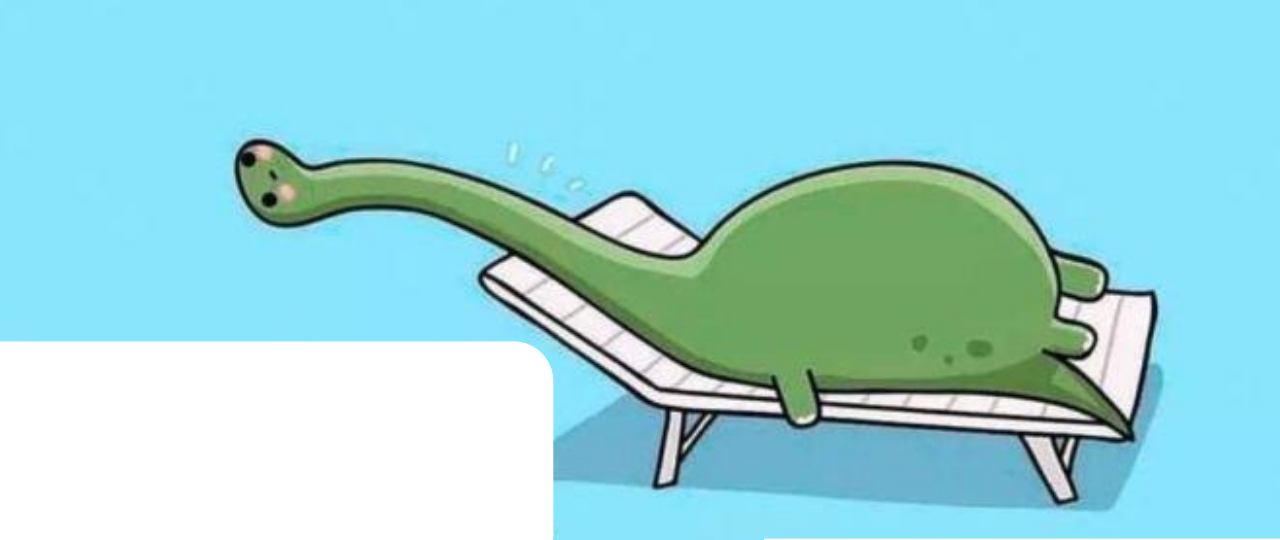


***Adaptabilidade
não é improviso.***



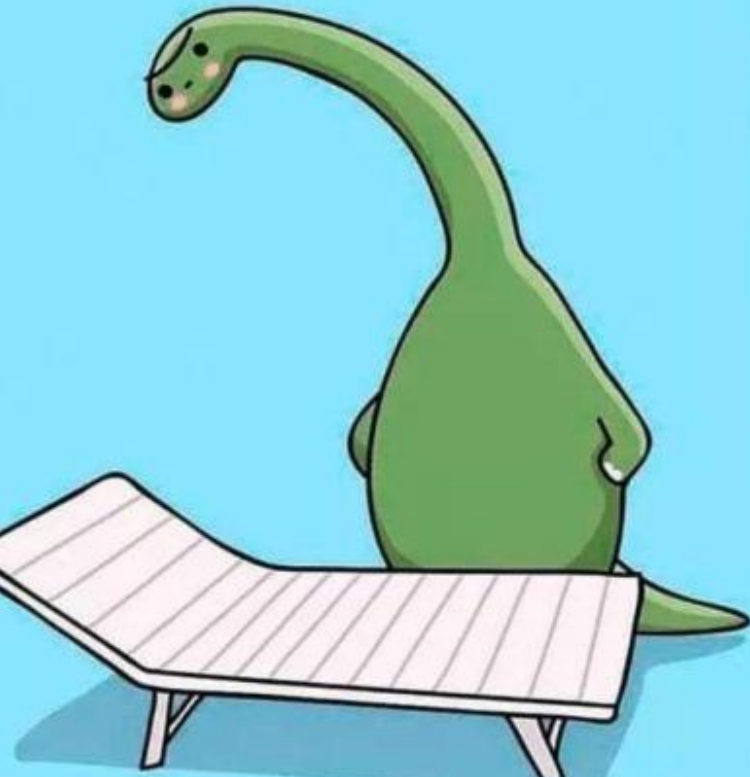
***Adaptabilidade
não é improviso.***

É estratégia



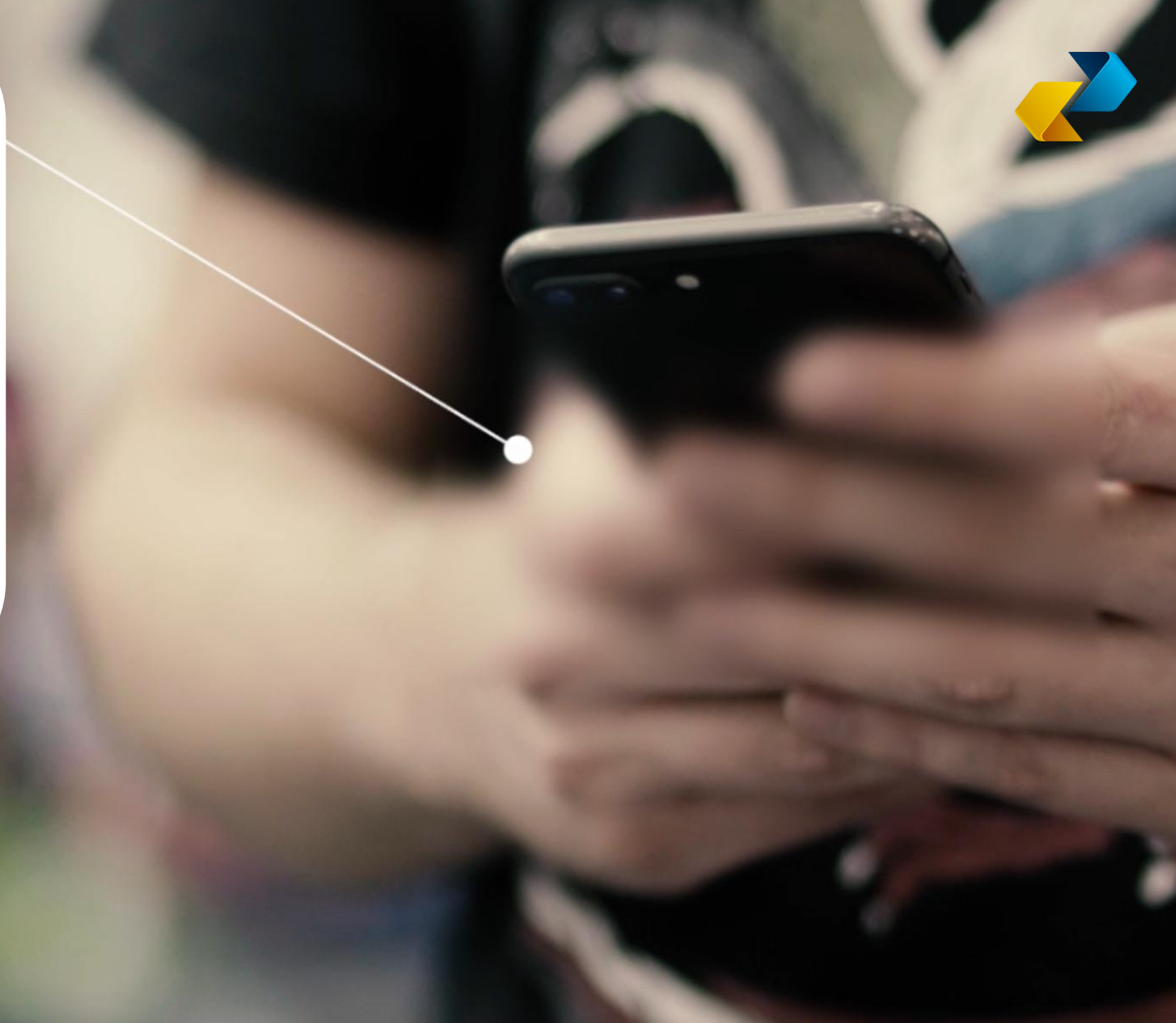


***Adaptabilidade
não é improviso.***



***É estratégia em
movimento.***

Clientes estão
cada vez mais
informados, mais
cautelosos e mais
pressionados para
tomar **boas**
decisões de
compra.





Um maestro ajusta a
execução de uma obra
musical no exato
momento em que
é necessário.

O profissional de vendas
alta performance
faz exatamente a
mesma coisa.





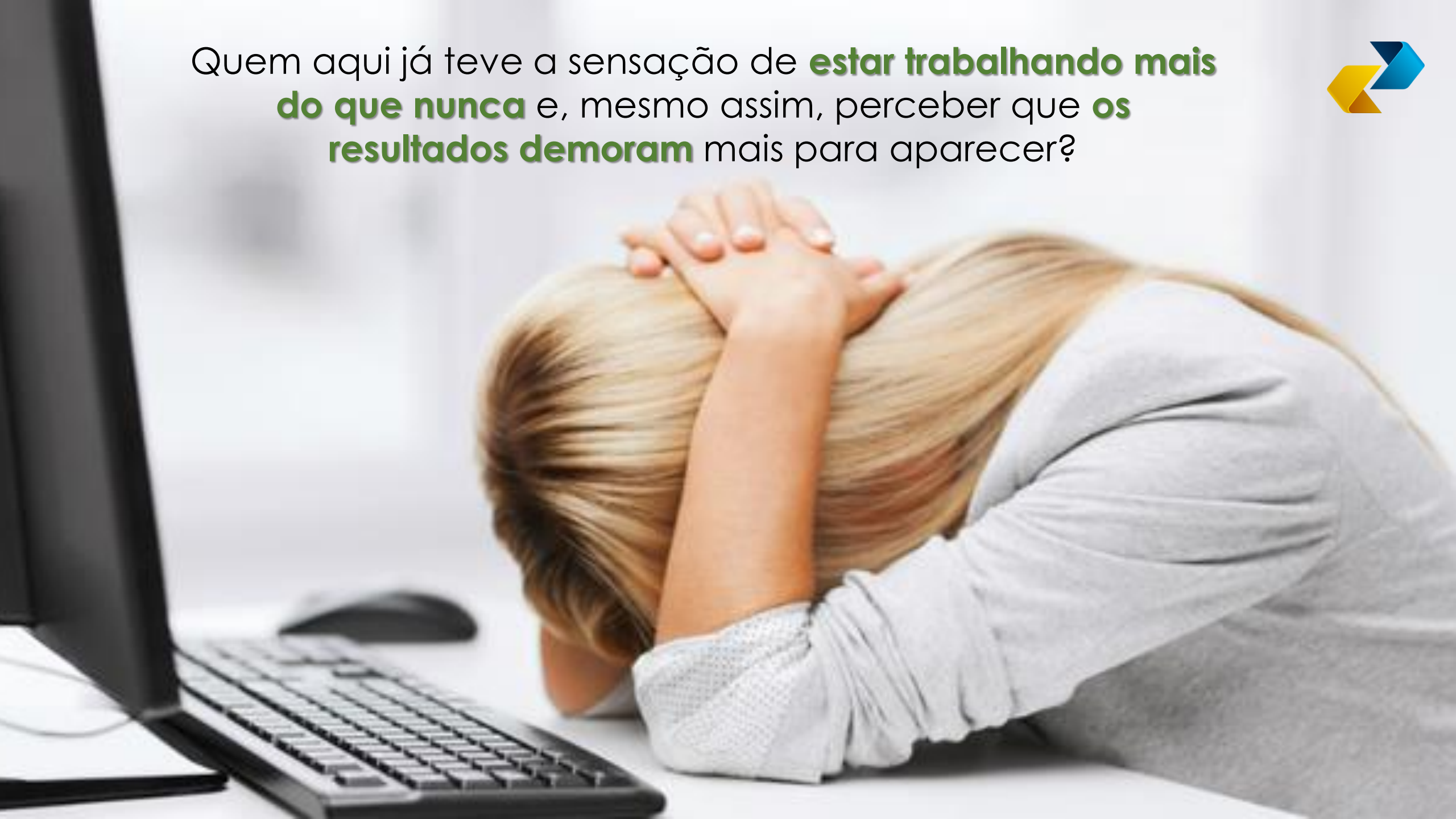
FLEXIBILIDADE **TÁTICA**



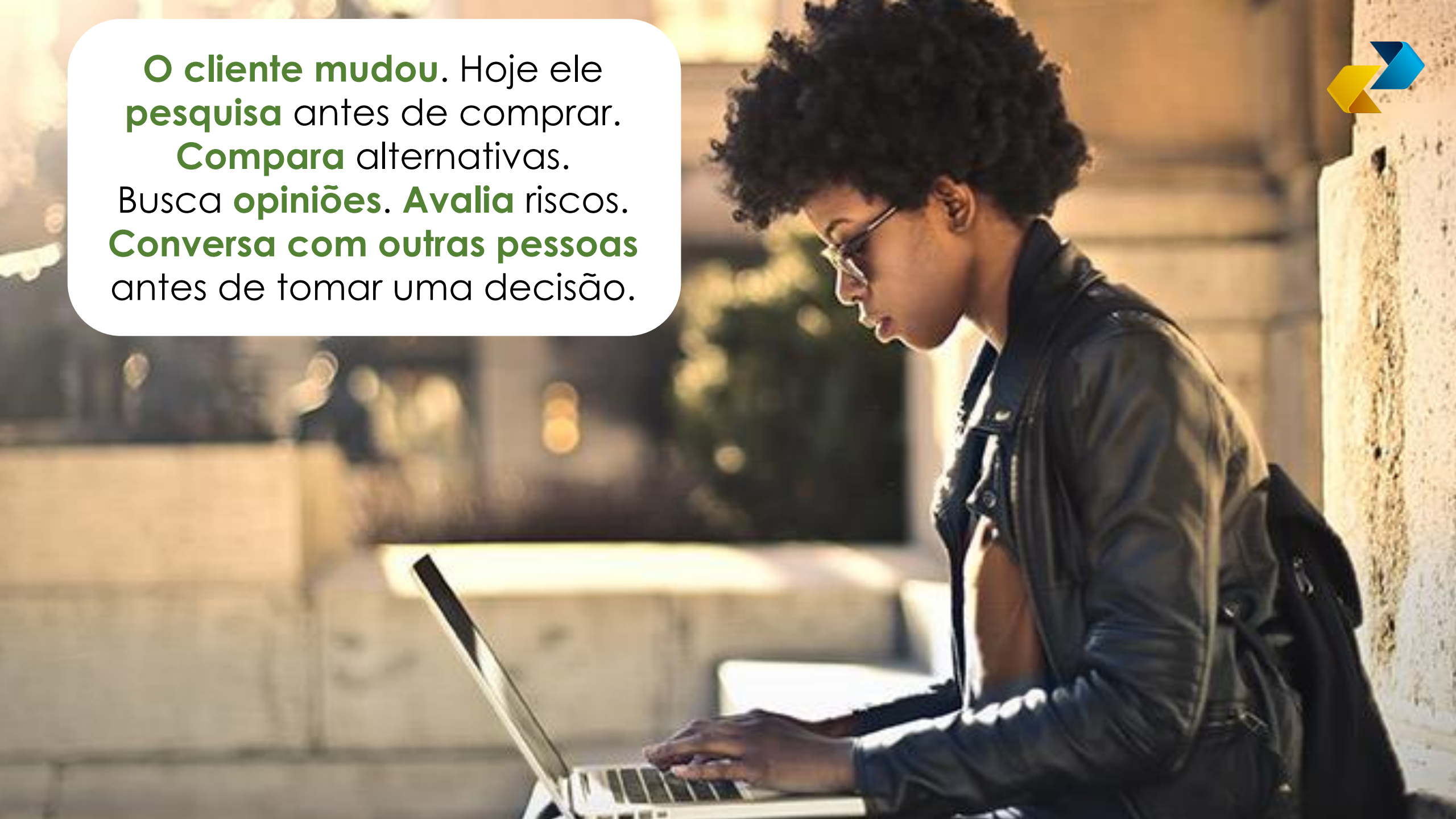
Quem insiste
em vender
como **ontem**,
perde o
cliente de
hoje.



Quem aqui já teve a sensação de **estar trabalhando mais do que nunca** e, mesmo assim, perceber que **os resultados demoram** mais para aparecer?



O cliente mudou. Hoje ele **pesquisa** antes de comprar. **Compara** alternativas. Busca **opiniões**. **Avalia** riscos. **Conversa com outras pessoas** antes de tomar uma decisão.





Mas aqui
está a boa
notícia:
**Existe uma
saída.**



FLEXIBILIDADE



TÁTICA



FLEXIBILIDADE



TÁTICA

Como desenvolver essa competência?

A resposta está no
conhecimento e
aplicação dos seus
cinco pilares...

1

APRENDIZADO

ÁGIL

2



VERSATILIDADE

SITUACIONAL

3

FOCO

PRIORIZAÇÃO

4

RESILIÊNCIA

OPERACIONAL

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS

FLEXIBILIDADE



TÁTICA

Quem aqui já
percebeu que
algo que
**funcionava
muito bem** há
alguns anos
simplesmente
**deixou de
funcionar?**



1

APRENDIZADO

ÁGIL





1

APRENDIZADO

ÁGIL



O problema não é que nós desaprendemos a vender.
O problema é que **o mercado aprendeu a comprar.**

E quando o mercado muda, quem continua **fazendo exatamente a mesma coisa começa a ficar para trás.**



1

APRENDIZADO

ÁGIL



**Conhecimento
tem prazo de validade.**

O profissional que cresce não
é necessariamente o que
sabe mais. É o que **aprende
mais rápido** do que as
mudanças à sua volta.



Após a adaptação, o **resultado** começa a aparecer:
Mais confiança. Melhores conversas. Mais **negócios fechados**.
Isso acontece porque **aprendizado gera adaptação**.



1

APRENDIZADO

ÁGIL



A ideia é simples:
o **aprendizado não termina** depois de um treinamento.

Ele **continua** durante toda a jornada profissional.



1

APRENDIZADO

ÁGIL



O **que fazer** com esse
aprendizado quando nos
deparamos com **clientes**
completamente **diferentes**
uns dos outros?

FLEXIBILIDADE TÁTICA

1

APRENDIZADO
ÁGIL

2

VERSATILIDADE
SITUACIONAL

3

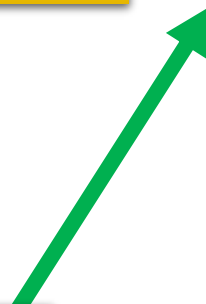
FOCO
PRIORIZAÇÃO

4

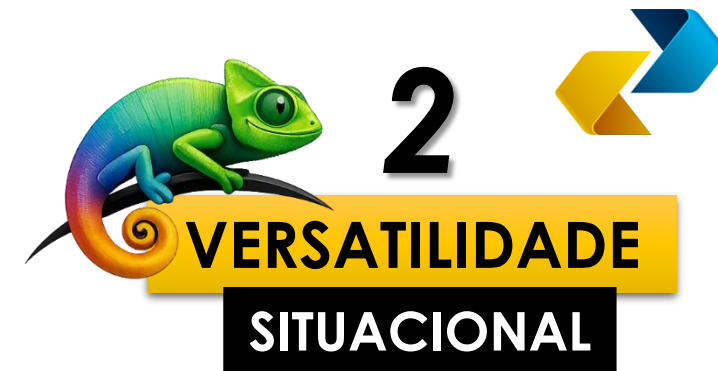
RESILIÊNCIA
OPERACIONAL

5

MÉTODOS
ASSERTIVOS



Não existe cliente difícil.
Existe cliente mal lido.



*“Eu
expliquei
tudo
direitinho.”*

Então por
que o
cliente **não
comprou?**



2



VERSATILIDADE

SITUACIONAL



Perdemos a venda porque usamos a abordagem errada para a pessoa certa.

Cada cliente tem uma forma diferente de pensar, analisar e decidir.

Alguns valorizam **números**.

Alguns valorizam **segurança**.

Alguns valorizam **rapidez**.

Alguns valorizam **relacionamento**.

Alguns querem **detalhes**.

Outros querem **objetividade**.



Os melhores vendedores
não são, necessariamente,
os que falam mais.

São os que observam mais.
Escutam mais.
Interpretam melhor.
E **ajustam sua rota** mais
rapidamente.



Vender hoje não é seguir um roteiro
rígido do começo ao fim.
É **perceber sinais**. Fazer **ajustes**.



Adaptar a
abordagem.
E **avançar com**
inteligência.

1

APRENDIZADO
ÁGIL

2

VERSATILIDADE
SITUACIONAL



FLEXIBILIDADE TÁTICA



3



FOCO
PRIORIZAÇÃO

4

RESILIÊNCIA
OPERACIONAL

5

MÉTODOS
ASSERTIVOS



"Tão importante
quanto lutar,
é escolher quais
brigas lutar."

Hendel Favarin





Quem

tenta
abraçar
tudo,
perde o

essencial.



3

FOCO
PRIORIZAÇÃO

Quem aqui já terminou o dia com a sensação de estar **patinando vagorosamente?**

Ter **trabalhado o tempo inteiro, mas sem conseguir avançar** no que realmente importava?





A verdade é que um dos maiores desafios de quem vende não é falta de atividade.

É **excesso** de atividade.

Estamos ocupados o tempo todo.
Mas **nem sempre estamos sendo produtivos.**





O vendedor de alta performance deve ser como um cirurgião. Ele não consegue operar todos os pacientes ao mesmo tempo. Ele precisa identificar onde sua intervenção é mais necessária e **onde terá maior impacto.**



3

FOCO
PRIORIZAÇÃO



MATRIZ RFV



3

FOCO
PRIORIZAÇÃO

Recência: há quanto tempo o cliente realizou sua última compra.

Frequência: com que frequência ele compra.

Valor: quanto ele gera de receita para a empresa.

**Produtividade
não é fazer
mais.**

**Produtividade
é fazer o que
gera mais
impacto.**





Quem
tenta
atender
todos da
**mesma
forma...**



acaba não
atendendo
ninguém da
melhor forma.



Como manter a
performance
quando tudo à
nossa volta está
mudando?



1

APRENDIZADO
ÁGIL

2

VERSATILIDADE
SITUACIONAL



3

FOCO
PRIORIZAÇÃO

FLEXIBILIDADE
TÁTICA



4



RESILIÊNCIA
OPERACIONAL

5

MÉTODOS
ASSERTIVOS



A tempestade não
destrói quem tem
raízes fortes.



4

RESILIÊNCIA

OPERACIONAL



A mudança é um **monstro** para você?

Quem aqui já passou por um período em que, justamente quando as coisas estavam entrando nos trilhos, **o monstro da mudança** apareceu para **bagunçar** tudo?



4

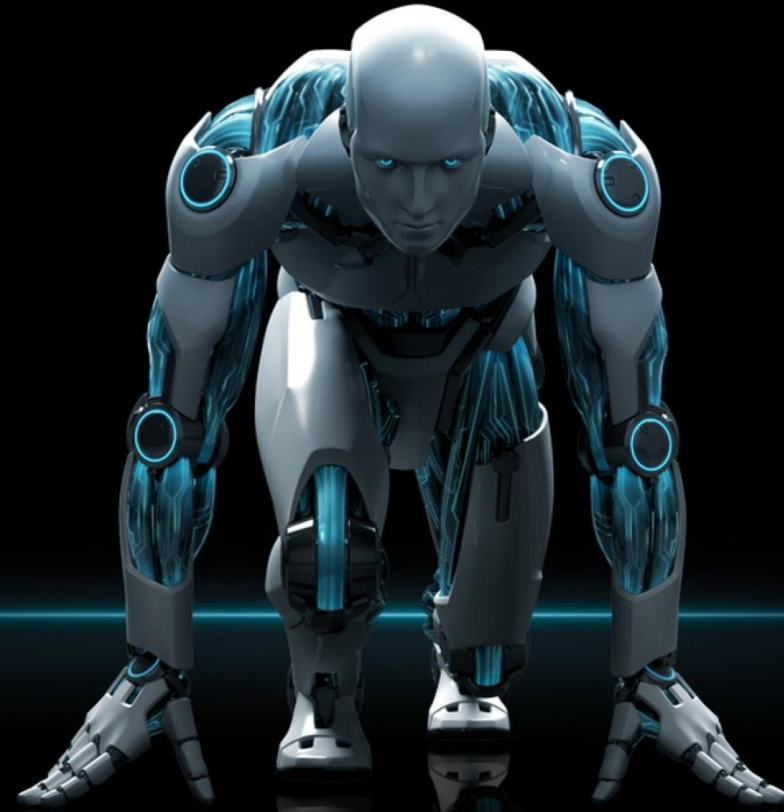
RESILIÊNCIA

OPERACIONAL



A diferença entre os profissionais de alta performance e os demais não está na ausência de problemas.

Está na capacidade de **continuar avançando** apesar deles.



4

RESILIÊNCIA

OPERACIONAL



Resiliência
não significa
nunca cair.

Resiliência
significa
**levantar
mais rápido.**



4

RESILIÊNCIA

OPERACIONAL



As **mudanças** não
vão parar.

E a pergunta não é
quando elas virão.

A pergunta é:
**como vamos
responder a elas?**



1

APRENDIZADO
ÁGIL

2



VERSATILIDADE
SITUACIONAL

3

FOCO
PRIORIZAÇÃO

4

RESILIÊNCIA
OPERACIONAL

FLEXIBILIDADE

TÁTICA



5



MÉTODOS
ASSERTIVOS



Lembra do
maestro?

Tanto para ele quanto
para o vendedor,
improvisar é arriscado.

Orquestrar é
estratégico.



5

MÉTODOS
ASSERTIVOS





Como transformar tudo
isso em um processo
consistente?



5.1

MATRIZ

R

ECÊNCIA

F

REQUÊNCIA

V

ALOR

5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

5.3

INTELIGÊNCIA

ARTIFICIAL

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS





5.1

MATRIZ

R

ECÊNCIA

Há quanto tempo o cliente realizou sua última compra?

F

REQUÊNCIA

Com que frequência ele compra?

V

ALOR

Quanto ele gera de receita para a empresa?



5

MÉTODOS

ASSERTIVOS

Dados são como uma bússola: **não dizem onde você está**, mas apontam **para onde deve ir**.



5.1

MATRIZ

R

ECÊNCIA

F

REQUÊNCIA

V

ALOR



5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

5.3

INTELIGÊNCIA

ARTIFICIAL

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS



5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

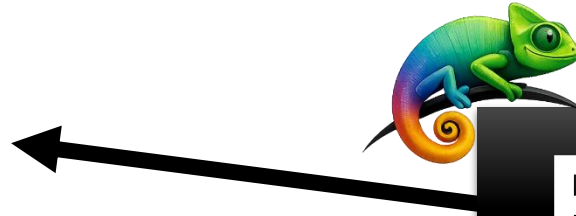
Manual estratégico
que centraliza o
processo comercial
de uma empresa,
reunindo o perfil do
cliente ideal, etapas
do funil, scripts e
métricas.

Tática pontual e prática dentro
desse manual, focada em um
cenário específico, como
abordar um concorrente ou
vender um novo produto.

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS



Pensem em um time campeão.

Quando surge uma situação específica no jogo, os atletas já sabem o que fazer.

Não porque decoraram respostas. Mas porque treinaram cenários.
Treinaram alternativas.



5

**MÉTODOS
ASSERTIVOS**



5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS





5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

O vendedor de alta performance sabe quando **adaptar a abordagem**, mas não depende da improvisação para isso.

Ele possui **ferramentas**, **referências** e **estratégias** prontas para apoiar suas decisões.

5

MÉTODOS
ASSERTIVOS



Flexibilidade não significa improvisar. Significa possuir **diferentes estratégias disponíveis** e saber qual delas utilizar quando o cenário muda.



5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS





5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

Em outras palavras,
vender com excelência
não é reagir ao acaso.

**É estar
preparado
para diferentes
possibilidades.**

5

**MÉTODOS
ASSERTIVOS**



5.1

MATRIZ

R

ECÊNCIA

F

REQUÊNCIA

V

ALOR

5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

5.3



INTELIGÊNCIA

ARTIFICIAL

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS



A **IA** é como um **copiloto**:
não dirige por você, mas
mostra o melhor caminho.

Copiloto, **copilot**...
Lembra algo a vocês?



5

**MÉTODOS
ASSERTIVOS**



5.3



INTELIGÊNCIA

ARTIFICIAL



A **IA** não
substitui o
vendedor.

Ela **potencializa**
o vendedor
inteligente.



5.3

INTELIGÊNCIA

ARTIFICIAL

5

**MÉTODOS
ASSERTIVOS**





CONSULTORIA ESPECIALIZADA EM
NEGÓCIOS E TECNOLOGIA

Vendedores que **usam**
IA de forma estratégica
têm **3,7 vezes** mais
chances de **atingir**
suas metas.



5

MÉTODOS
ASSERTIVOS



5.3

INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL

Além disso, ferramentas de **IA** com análise em tempo real ajudam vendedores a identificar oportunidades de melhoria mais rapidamente, contribuindo para um **aumento significativo das taxas de fechamento**.



5

**MÉTODOS
ASSERTIVOS**



**INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL**



A **IA** libera tempo, oferece insights e **permite que o vendedor foque no que realmente importa: construir relacionamento e gerar valor.**”

5

**MÉTODOS
ASSERTIVOS**



5.3

**INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL**



5.1

MATRIZ

R

ECÊNCIA

F

REQUÊNCIA

V

ALOR

5.2

PLAYBOOKS

SALES PLAYS

5.3



INTELIGÊNCIA

ARTIFICIAL

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS



FLEXIBILIDADE

TÁTICA

1

APRENDIZADO

ÁGIL

2

VERSATILIDADE

SITUACIONAL

3

FOCO

PRIORIZAÇÃO

4

RESILIÊNCIA

OPERACIONAL

5

MÉTODOS

ASSERTIVOS





...não
é sobre
mudar por
mudar.

**É sobre
mudar
para
vencer.**



FLEXIBILIDADE

TÁTICA



Quem não muda,
é mudado pelo
mercado.





E nós, vamos mudar ou
seremos mudados?





FLEXIBILIDADE



TÁTICA



Qual foi a
última vez
que você
ajustou sua
forma de
agir e isso
abriu uma
oportunidade
inesperada ?



COMPLETE A FRASE...

*“Não é o mais forte de
uma espécie que
sobrevive, nem o mais
inteligente, mas sim o
que melhor . . .*

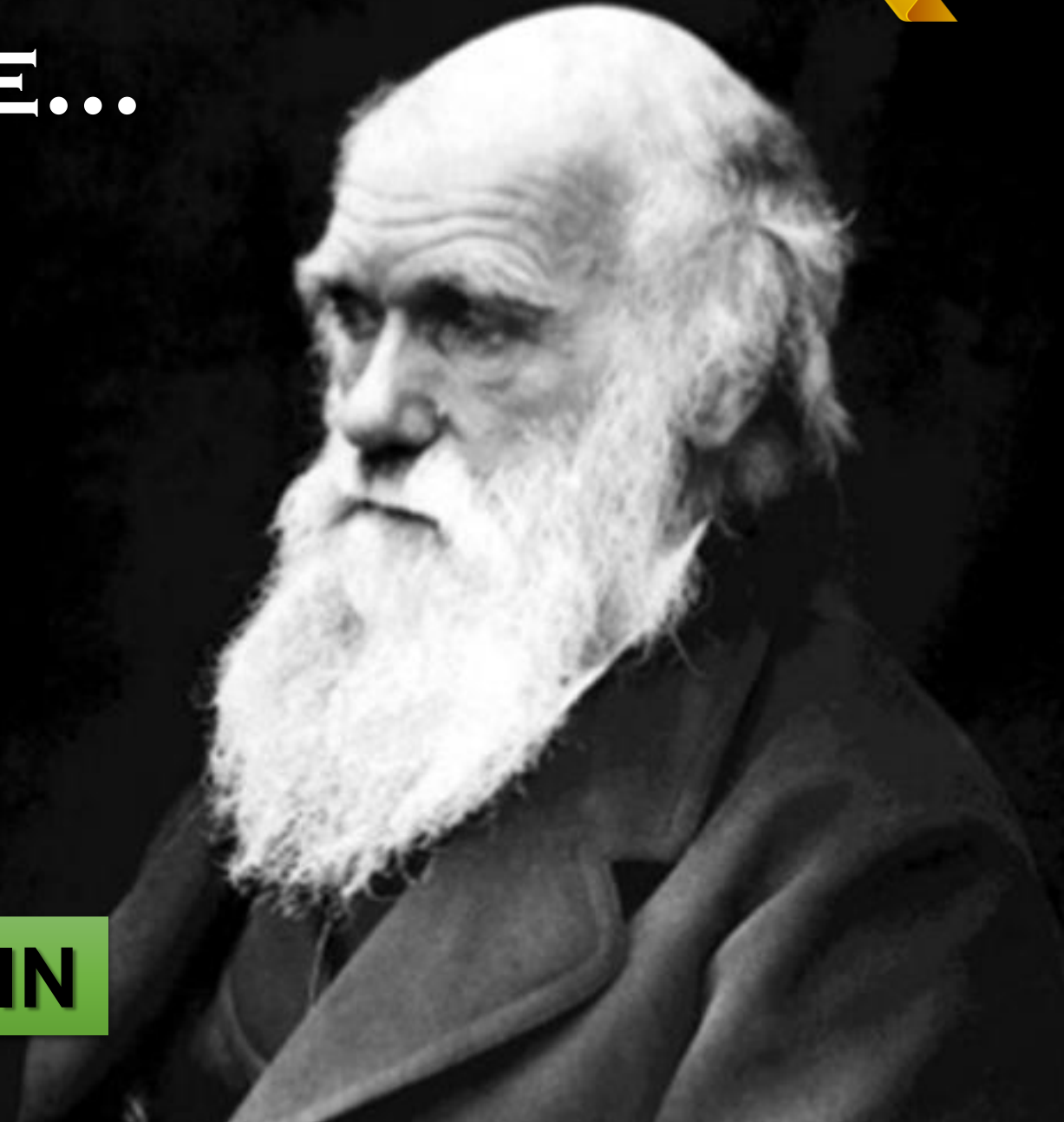


COMPLETE A FRASE...

*“Não é o mais forte de uma espécie que sobrevive, nem o mais inteligente, mas sim o que melhor **se adapta à mudança.**”*



CHARLES DARWIN





SEJA

FLEXÍVEL

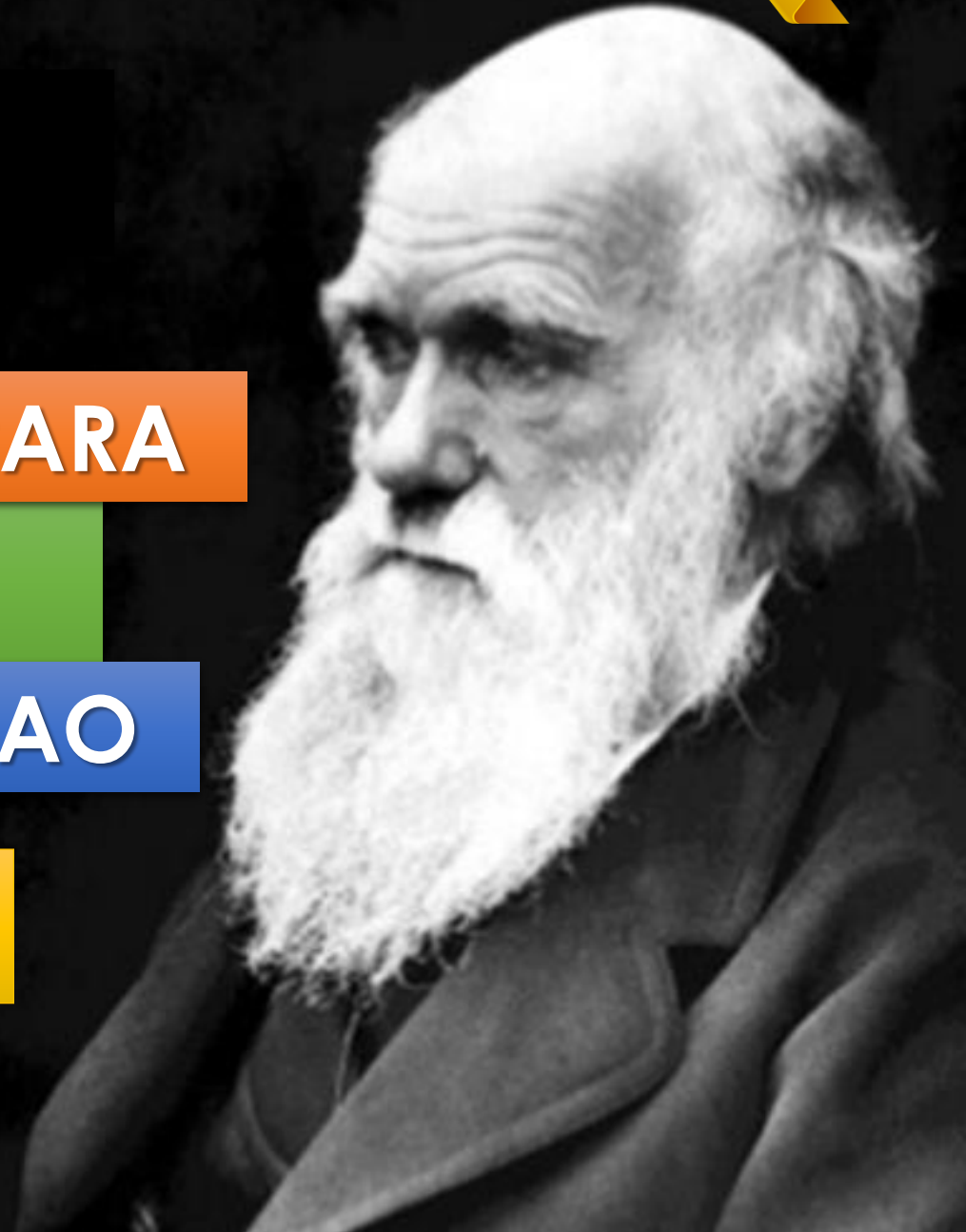
PARA

ADAPTAR-SE

TATICAMENTE

AO

CENÁRIO





FLEXIBILIDADE

TÁTICA

