

PLGV

Programa Liderança e Gestão em Vendas

A imersão mais completa para **líderes de vendas** que almejam a alta performance.

40h de conteúdo em 3 módulos

Formato remoto + material assíncrono

O PLGV foi pensado para que os alunos pudessem se desenvolver sem que tempo fosse um entrave. Por isso, as aulas são gravadas, online e remotas. Para dar suporte às aulas, os materiais de apoio são disponibilizados para download e você pode ler/assistir quando preferir,



A escola **referência** para Líderes de Vendas

A Escola Exchange nasceu em 2019 como fruto do inconformismo dos então concorrentes de mercado, Camely Rabelo e Ricardo Okino. Diante de opções de treinamentos engessados, incompletos e com zero benchmarking que havia até então, resolveram unir forças para suprir essa necessidade e assumiram a missão de entregar ao mercado líderes completos e preparados para os desafios reais, que fossem capazes de gerenciar e liderar com excelência.

Para tornar a formação dos alunos ainda mais completa e abranger as áreas de Sales Enablement e Growth, Barbara Tapxure e Brendway Santiago chegaram ao time como novos sócios para enriquecer o time e acelerar a empresa rumo a novos e maiores desafios.

Nosso conteúdo é centrado nas necessidades dos líderes de vendas. Nossa cultura é baseada em muita mão na massa, networking e conteúdo autoral. Nossa curadoria de material é refinada e selecionada a dedo. Nossos pilares abrangem Liderança, Gestão, Sales Enablement, Sales Ops e Growth.

Boas vindas à Exchange ON e vamos acelerar sua carreira juntos!



Objetivo da imersão

Em um formato inovador em educação para líderes comerciais, a jornada de aprendizagem da Exchange foi estruturada para auxiliar os alunos a conquistar melhores experiências profissionais, alcançar maiores patamares na carreira e desenvolver times de alta performance.

A jornada compreende 3 fases:

- **'Virei líder, e agora?'**,
- **'Hora de Acelerar'** e
- **'Liderança de Alta performance'**.

Cada fase visa estimular e desenvolver competências e habilidades específicas de acordo com o processo de desenvolvimento individual por meio de conteúdos, análise de problemas, desenvolvimento de soluções, contato com outros profissionais da área, entre outros.

Por meio de aulas com aplicação prática, o aluno tem a oportunidade de trabalhar ao lado de colegas e professores, buscando soluções para sua operação comercial sob uma nova perspectiva, adquirindo autonomia e confiança para atuar frente aos desafios do mercado.

Tudo isso aliado à maior comunidade de líderes comerciais com quem você poderá trocar experiências, dicas, pedir indicações e fazer muito networking. Lá, você ainda poderá validar sua autoridade no assunto produzindo conteúdo relevante e exclusivo.

Módulos do PLGV

Virei líder e agora?

Conhecimentos essenciais de gestão e liderança em Vendas

Hora de acelerar

Domine estratégias e métricas que farão o negócio alavancar.

Liderança de Alta Performance

Aprenda metodologias que vão levar a operação e sua carreira para o próximo nível.

Educação contínua

Participe de encontros com temas complementares ao conteúdo junto com os membros da comunidade

A jornada da aprendizagem

As aulas e os módulos foram elaborados pela Exchange para que você siga uma **trilha baseada na jornada mais racional da carreira de líderes de vendas**.

No entanto, você tem **liberdade para assistir na ordem que preferir**, podendo reassistir aos módulos quantas vezes quiser.

Além disso, você receberá o **Manual do Aluno** para possíveis dúvidas durante a sua jornada.

O que você vai aprender

1. Virei líder, e agora?

Abordaremos os principais assuntos e desafios que um líder comercial de alta performance precisa saber.

- **Recrutando talentos**
 - Definindo o perfil ideal de contratação
 - Marketing de recrutamento para Vendas
 - Ferramentas de recrutamento e seleção
- **Selecionando talentos**
 - Contratação de Alta Performance
 - Entrevista
 - Técnicas de negociação para a contratação de talentos
- **Encantando talentos**
 - Rotinas de liderança no período de ramp up
 - Motivação 3.0
 - Feedback
- **O que não te contaram sobre planejamento de receita**
 - Definindo a melhor estratégia de vendas
 - Analisando o Mercado
 - Conceitos fundamentais
 - Como calculá-lo
 - Personas

- **O passo a passo das estratégias de crescimento**
 - Inbound x Outbound
 - Outbound
 - Planejamento inicial
 - Estruturação e Prática
 - ICP na Prática
 - Métricas e Indicadores
 - Inbound
 - Do planejamento à estruturação de indicadores
- **Revenue Enablement & Operations**
 - Introdução à Sales Enablement
 - Introdução ao RevOps
 - Perfil do profissional de Sales Operation
- **Geração de demanda**
 - Fundamentos do Marketing
 - O que é?
 - 4Ps
 - Relacionamento com Vendas
 - Estratégia de Funil
 - Topo
 - Meio
 - Fundo



2. Hora de acelerar

Nessa etapa da formação, vamos ao desafio de ter uma gestão e liderança participativa.

- **Torne-se um atleta corporativo**
 - Envolvimento Total
 - Liderança Situacional
- **Alta performance e trabalho em equipe**
 - Cultura de Alta Performance em Vendas
 - Liderança Intergeracional
 - Trabalho em equipe
- **Estratégias de Receita**
 - Compensation Plan na teoria
 - Premissas para o Compensation Plan
 - Canvas Proposta de Valor
 - Por que utilizá-lo
 - Construindo seu Canvas
- **Gestão de Estratégias de Crescimento**
 - Estratégias de Geração e Qualificação de Demanda
 - Cultura de dados em Vendas
 - Visualizando indicadores da Operação
- **Gestão de Acompanhamento**
 - Métricas e Pessoas - Processos Comerciais
 - Rotinas Comerciais - Performance Individual
 - Gestão de Produtividade

- **Revenue Enablement & Operations**
 - Como fazer um Job Description
 - Treinamentos
 - Playbook de Vendas
 - Playbooker
 - Estruturação de CRM
 - Arquitetura de Dados
 - Tech Stack de Operação de Vendas
 - RevOps e a jornada do seu cliente
- **Geração de Demanda**
 - Estratégias de Lead Generation
 - Definindo a Estratégia
 - Funil Pirata
 - Mar Aberto x Segmentação



3. Liderança de Alta Performance

Abordaremos as habilidades de um líder inovador e eficaz para que amplie seus resultados de vendas e o desempenho da equipe.

- **Líder Coach**
 - Líder Coach
 - Plano de Sucessão
 - Delegação - O poder e a arte de ser substituível
- **Esquematização e Eficácia para Receita**
 - Gestão para Resultados
 - Marca e Comunicação
 - Como Identificar e Convencer Prospects
 - Discurso x Momento
 - Jornada de Compra
 - Gestão de Jornada de Aquisição
 - Funil x Loops
 - Loops Virais
- **Gestão Exponencial**
 - Unit Economics
 - Estratégias de Canais de Marketing
 - Como se preparar para uma reunião de resultados
 - Processos & Rituais entre Marketing & Vendas
 - Dilemas e Aprendizados
 - Frameworks
 - Processos e Métricas



- **Revenue Enablement & Operations**
 - Onboarding
 - Validação de Onboarding
 - Ongoing
 - Rotinas de Sales Ops
 - Outputs de RevOps
- **Carreira do Futuro - CRO**
 - DNA do CRO



No que esse curso vai te ajudar



Reconhecer o estágio da sua operação e criar um plano estratégico de acordo com a maturidade do seu time e da sua liderança.



Ter acesso a conteúdos exclusivos em diversos formatos para que você continue se desenvolvendo e criando competências necessárias ao líder do futuro.



Aprenda com professores de nome no mercado, que reúnem inúmeros cases e que criam diariamente soluções que impactam o mercado.



Tenha acesso a mentoria e tire as dúvidas com os facilitadores por meio da comunidade.

Para quem é esta imersão?

- Líderes de vendas que almejam cargos mais altos, de head ou diretor comercial
- Profissionais que recém assumiram o cargo de líder de vendas
- Founders ou líderes de vendas que estão criando o time comercial do zero

A experiência Exchange



Além de ter acesso aos treinamentos exclusivos, você vive uma verdadeira imersão prática no mercado de vendas e percorre uma trilha pensada estrategicamente para te preparar para liderar times comerciais e te tornar autoridade no assunto:



Aprenda e **coloque em prática** os conteúdos ministrados nos cursos e na comunidade.



Troque **experiências** e **tire dúvidas** com mentores e profissionais com a mesma senioridade que você.



Produza conhecimento, **construindo sua reputação** e validando-se como referência.

Facilitadores



Aline Silveira

Growth and New Business Manager

Experiência de 12 anos no mercado de Educação em médias e grandes empresas com o foco em planejamento, estratégia, projetos comerciais e acompanhamento da máquina de vendas.



Ana Caroline Santos

Product Enablement spc. na Engineering Brasil

Há 4 anos atrás comecei a atuar como BDR na Sankhya e nessa experiência me apaixonei por desenvolver e capacitar pessoas para atingirem sua alta performance.



Ana Clara Gouveia

Coord. em Captação e Digital na SOMOS

Em vendas, teve uma carreira linear, passando desde a prospecção até a gestão. Fez uma recente migração para o marketing, pelo conhecimento do que a área de vendas precisa para performar bem.



Ana Meneguini

Founder & Branding Thinking na ITM

Gestora de novos negócios. Trabalha há 12 anos no mercado de Educação em médias e grandes empresas e atua como especialista em novos negócios e vendas faz 5 anos.



Barbara Tapxure

Co-founder Exchange

Sua missão é construir times de vendas de alta performance através da seleção de pessoas extraordinárias e um processo de desenvolvimento escalável.



Brendway Santiago

Co-founder Exchange

Empreendedor, Executivo de Growth e Professor de MBA com 15+ de experiência acelerando Operações de diversos segmentos.



Camely Rabelo

Co-founder Exchange

Hipnoterapeuta corporativa, especialista em vendas e liderança, coach de carreira e mentora FRST Falconi, atua no mercado de tecnologia a 14 anos.



Danilo Rocha

CTO & Co-founder Drivops

Trabalha com tecnologia a mais de 13 anos. Foi de desenvolvedor full stack para desenvolver equipes de alta performance e arquitetar produtos do zero.



Denis Raso

Revenue Manager SMB na Mercos

Atua há mais de 10 anos e no mercado de tecnologia passando por posições como vendedor, coordenador de vendas e pré-vendas, gerente comercial até chegar a gerente de receitas.



Edgar Muniz

CEO na Drivops

Trabalha com vendas a mais de 20 anos, explorando métodos científicos para melhores resultados. Sua missão é tornar os times de vendas super inteligentes pela tecnologia.



Fernando Nunes

Chief Executive Officer na Transfeera

Atuou no mercado de comunicação por quase 20 anos, passando por todas as áreas de uma agência, sempre trabalhando para grandes marcas. Vendedor por oportunidade há pouco mais de 5 anos



Grasielle Bonatelli

Senior Sales Coordinator na Conta Azul

Atua na área comercial há mais 15 anos. Pode dizer que tem muita paixão por vendas, desenvolver pessoas e ajudar as equipes a terem alta performance.



Gustavo Alves

Head of Inside Sales na Flash

Profissional com mais de 9 anos de experiência em técnicas de vendas e gestão comercial, sólida experiência em criação e gestão de processos comerciais.



João Zaratine

Co-founder ContaAzul & co-founder Leve

Atua há 10 anos liderando times de crescimento em empresas de tecnologia. Tenho MBA pela INSEAD. É Empreendedor Endeavor e investidor-anjo e mentor de várias startups



Júlia Drumond

Head of Lead Generation na Intelipost

Track record de mais de 10 anos na área de vendas. Começou na linha de frente e passou pelas mais diversas áreas, desde assistente de vendas, vendedora, key account até os cargos de liderança.



Júlia Neves

Coord. Sales Enablement na Conta Azul

Profissional de gestão e desenvolvimento comercial com experiência em startups, treinamentos e inovação. Inspirada por pessoas e empresas disruptivas que estão se transformando.



Karine Silva

Recruitment Marketing spc. na RD Station

Profissional com visão multidisciplinar e apaixonada pela relação entre empresas e comunicação com mais de 10 anos de experiência em gestão de pessoas.



Leonardo Camacho

Founder na Publisher

Possui uma carreira em comunicação, marketing e vendas que iniciou-se em 2004 na indústria farmacêutica e desde 2013 estou no segmento de tecnologia.



Livia Alves

Sales Director na Mercafacil

Sua missão de vida é fazer parte de algo maior, provocar transformação positiva e superar desafios para impactar as pessoas em prol de um mundo mais justo e igualitário.



Livia Prado

Head de Marketing na Clicksign

Possui quase 20 anos de experiência em diferentes mercados e nos últimos 10 anos ocupou posições de liderança na área de inovação de grandes empresas.



Ludmilla Fernandes

Chief Operating Officer na Sólides

Há 11 anos trabalha diretamente com as frentes de marketing e vendas, já treinou e desenvolveu mais de 300 pessoas nesses últimos 6 anos de experiência comercial.



Michel Diamante

Sales Facilitator na SalesHunter

Atua no mercado de tecnologia há quase 8 anos, passou por posições em Vendas, Sucesso do Cliente e seu estilo de aprendizado é com experiências concretas e experimentação ativa.



Patrícia Jôlo

Head of Sales Operations na Clear Sale

Sua missão é trabalhar em conjunto com o time para identificar as necessidades dos clientes e ajudá-los a ter processos mais produtivos e rentáveis.



Raissa Florence

Partner & Commercial Director na StartSe

Mais de 12 anos de experiência e em minha jornada tive forte atuação na área de Gente&Gestão para programas de desenvolvimento de liderança e Trainee.



Renata Aschar

CRO na Inteligov

Apaixonada por desenvolvimento, há cerca de 20 anos, atua na área comercial e de experiência do cliente, liderando equipes de alta performance.



Ricardo Okino

Co-founder Exchange

Mais de 14 anos de experiência em vendas de software, sendo 9 anos como líder e gestor comercial, tendo passado por grandes empresas, além de membro de conselho de startups e investidor anjo



Thiago Braga

Founder Screencorp & Founder Playbooker

Empreendedor serial, founder e CEO do Playbooker, Screencorp e Ouve. vc. Comunicador, Designer e Administrador. Foco em produto, marketing e vendas.



Thiago Rodrigues

Ger. de Geração de Demandas na Esfera Energia

Atua como profissional de vendas há mais de 14 anos, sendo 8 deles ajudando empresas a escalar em receita dentro do mercado de tecnologia. Hoje, empreendedor e founder da Eleve.



Valdemar Eleutério

Diretor de Vendas na Vhsys

Administrador de empresas com mais de 7 anos de experiência em vendas consultivas, gestão de equipes e gestão de vendas. Amplo conhecimento e experiência em B2B.



Vinícius Candil

Investor na Fluxus

Meu propósito é difundir o conceito e demonstrar a influência de RevOps no aumento da performance das áreas que possuem relação direta com a geração de receita nas empresas.



Weverton Guedes

Director of Growth & Innovation na Ref+

Atua há 13 anos com Marketing e Estratégia de negócios, especialmente digital, e atualmente ajudo empresas como Oracle, Porto Seguro e Decolar.com a alavancarem seus resultados.

Atinja a alta performance!

Viva a experiência Exchange, assuma o protagonismo de sua carreira e aprenda com quem já passou pelos mesmos desafios que você!



FALE COM UM ESPECIALISTA

Quer levar a Exchange On para os colaboradores da sua empresa?

Preencha o formulário para o nosso time entrar em contato, vamos adorar te apoiar nesta jornada!

FALE COM NOSSO TIME

Mais de 500 empresas confiaram a Exchange para desenvolver seus colaboradores.

CHILLIBEANS

TIVIT

ReclameAQUI

SEBRAE

FABER-CASTELL
since 1761

Lopes

GrupoMalwee



THOMSON REUTERS

daloopa

involves

JOHN DEERE