

## Desafios e fatores críticos de sucesso

### Objetivo

O objetivo desta oficina é apresentar conceitualmente e através de casos de sucesso, como a gestão de vendas baseada em processos pode ser um instrumento eficaz para as empresas do mercado de TI alavancar seus resultados e auxiliá-las a superar os desafios impostos pelo mercado.

***Inscrições Gratuitas!***

### Conteúdo da Oficina

- Métodos de vendas baseados em processos.
- Vendas complexas e suas características.
- Framework para avaliação da maturidade dos processos de vendas.
- Fatores críticos de sucesso em projetos para automação de vendas baseada em processos.
- Modelagem de processos e formação de indicadores.
- Tecnologias de CRM e para Automação de Vendas, onde serão apresentados alguns players neste mercado: Microsoft, Salesforce.com e SugarCRM.

### Módulos da Oficina

- Módulo 1 :: Cenário de Mercado
- Foco: Contextualizar o atual ambiente de negócios, destacando os principais desafios para as estruturas de vendas.
- Módulo 2 :: Gestão de Vendas por Processo
- Foco: Apresentar conceitos, princípios de vendas complexas, métodos e tecnologias CRM/Sales Force Automation, players de mercado (Microsoft, Salesforce.com, SugarCRM).
- Módulo 3 :: Avaliação de Maturidade dos Processos de Vendas
- Foco: Apresentar framework para avaliação da maturidade dos processos de vendas nas empresas, destacando seus critérios.
- Módulo 4 :: Projeto para Automação de Vendas
- Foco: Apoiar a preparação inicial de um projeto básico para automação de vendas, destacando por onde começar, como avaliar o nível de maturidade dos processos, quais os fatores críticos de sucesso, como identificar os principais stakeholders, como identificar, mapear e modelar os processos chaves, promover o alinhamento com a estratégia, construir indicadores, como monitorar e evoluir os projetos.

### Metodologia

A oficina será prática, baseada em dinâmicas de grupo, diagnósticos individuais e em conteúdos expositivos que abordarão aspectos conceituais, tendências de mercado, tecnologias e apresentação de casos de sucesso.

### Instrutor

Vladimir Alem é Consultor Associado da E-Pensar e atua há mais de 11 anos em empresas do mercado de TI, onde tem sido responsável por projetos de mapeamento, modelagem e automação dos processos de marketing e vendas. É graduado em Comunicação Social e pós-graduado em Marketing pela ESPM/RJ e em Gestão Empresarial pela FGV/RJ.

### E-Pensar

A E-Pensar é formada por consultores associados especializados em projetos para mapeamento, modelagem e automação de processos de marketing e vendas.

**Data:** Terça Feira, 04 de Agosto de 2009 de 9 às 18hs

**Mais informações podem ser obtidas no site:**

[www.riosoft.softex.br](http://www.riosoft.softex.br)

**Inscrições e esclarecimentos:** [inscicoes@riosoft.softex.br](mailto:inscicoes@riosoft.softex.br) ou