



#início
11/Jul/2018

“ *As pessoas agem pelas emoções e justificam pela lógica.* ”

Jeb Blount
CEO at Sales Gravy
Sales Acceleration Specialist

#tipstopm
Uma frase pode mudar tudo

MPMP – Methodology Program Management Project

- Inspirada em Jeb Blount, foi revisado todo o processo comercial da MPMP, vendas com uma visão humana e como as pessoas agem nos processos de vendas.
- Auxiliou na definição de métodos, princípios e valores da MPMP ligados a Customer, Commercial & Sales Area e ao Procurement Management:
 - ✓ O cliente não consegue entender a sua linguagem, fale a linguagem dele – Cap.1 O misterioso saco pardo.
 - ✓ Balancear os recursos tecnológicos e manter a atenção ao cliente – Cap.2 Tempestade perfeita em vendas.
 - ✓ Sinergia com a equipe do cliente, viver o ambiente do cliente e ser mais como ele – Cap.3 O comprador irracional.
 - ✓ As pessoas agem pelas emoções e justificam pela lógica – Cap.4 Formação de padrões, vieses cognitivos e heurística.
 - ✓ Os níveis de inteligência e como elas afetam o entendimento para aplicar ao conhecimento – Cap.5 Os quatro níveis da inteligência em vendas.
 - ✓ Gerenciar as probabilidade e utilizar uma aposta inteligente – Cap.6 Construindo a probabilidade de vitória.
 - ✓ Entender relacionamento e concretização de negócios – Cap.7 Processos duplo.
 - ✓ O valor da aliança, física e no relacionamento - Cap.8 Empatia.
 - ✓ Conhecer-se a si mesmo e suas emoções – Cap.9 Autoconsciência.
 - ✓ Mudança de atitude, cuidar da pessoa que trabalha – Cap.10 Esforço de vendas.
 - ✓ Gerenciar as emoções para o sucesso - Cap.11 Autocontrole.
 - ✓ Cancelar projetos que não darão resultados esperados – Cap.12 Construir a

- probabilidade de vitória começa com a qualificação.
- ✓ Definir pequenas entregas comprometidas com o cliente – Cap.13 Engajamento e microcompromissos.
 - ✓ Gerenciamento de comunicação e kick off eficiente com o cliente, fugindo da estagnação – Cap.14 Negócios estagnados e próximos passos.
 - ✓ Simplificação e controle de processos – Cap.15 Processos de vendas.
 - ✓ Procurement e como os compradores compram de pessoas e não de empresas – Cap.16 Processos de compras.
 - ✓ Conhecer o seu cliente em todos os aspectos, profissional e pessoal – Cap.17 Os cinco stakeholders com que você lida em um negócio.
 - ✓ Gerenciamento de partes interessadas, como entender as pessoas – Cap.18 Processo decisório.
 - ✓ A simpatia abre portas para a comunicação o balanço entre a técnica e a gestão – Cap.19 Eu gosto de você?
 - ✓ Usando ferramentas de personalidade para entendimento das partes interessadas - Cap.20 Flexibilize-se para ajustar-se às quatro personalidades básicas dos stakeholders.
 - ✓ Gerenciamento da comunicação, como fazer reuniões efetivas – Cap.21 Modelo de agenda para reuniões de vendas
 - ✓ Entendendo os canais de comunicação e como as pessoas ouvem – Cap.22 Você está me escutando?
 - ✓ Sair a campo e conhecer o ambiente do projeto – Cap.23 Descoberta: vendas é uma linguagem de perguntas
 - ✓ Comportamento, dar a importância para a pessoa certa – Cap.24 Você faz com que eu me sinta importante?
 - ✓ Preparação e coleta de informações, criando uma parada e avaliando o Kick off do projeto – Cap.25 Você compreende minha situação e meus problemas?
 - ✓ Foco no processo e não na entrega, o mais importante é o dia a dia, a entrega é consequência – Cap.26 Pedir: a mais importante disciplina de vendas.
 - ✓ Como identificar e criar restrições e premissas de forma efetiva – Cap.27 Revertendo as objeções
 - ✓ Aprendendo a confiar nas pessoas, o projeto precisa disso – Cap.28 Eu confio e acredito em você?
 - ✓ Ouça, ouça, ouça, você vai aprender mais ouvindo as pessoas do projeto do que entregando seus processos – Cap.29 Amache

JEB BLOUNT

É especialista em aceleração de vendas. Ajudou centenas de organizações a alcançarem altos níveis de desempenho em vendas através do treinamento e desenvolvimento de talentos. Através de suas empresas – Sales Gravy, Channel EQ, Level 4 Training e Innovate HCG – Jeb assessora muitas das principais organizações multinacionais e seus executivos sobre o impacto da inteligência emocional e das habilidades interpessoais em vendas, liderança, experiência do cliente, desenvolvimento de canais e gerenciamento estratégico de contas. Como líder empresarial, Jeb possui mais de 25 anos de experiência com empresas da Fortune 500, PEMs e startups. Foi reconhecido como um dos TOP 50 líderes de vendas e marketing (Top Sales Magazine), TOP30 Influencers de Social Selling (Forbes) e o *podcaster* de vendas mais baixado na história do iTunes.

É um dos oradores mais procurados e transformadores do mundo atualmente. O autor mais vendido, Anthony Iannarino, chama Jeb de “o dia moderno Zig Ziglar”. Suas histórias envolventes e presença de palco afável atraem plateias, mantêm-nos nas extremidades de seus assentos e os deixam implorando por mais. Jeb é conhecido por sua capacidade única de assimilar rapidamente as linguagens das organizações que serve e personalizar suas mensagens para o público. Não é incomum ouvir os membros da plateia exclamarem: “Parece que Jeb estava trabalhando aqui por toda a sua carreira”.

Sobre o Jeb Blount

A cada ano, Jeb toca dezenas de milhares de pessoas através de seus programas de treinamento, workshops, livros, artigos, podcasts, vídeos e discursos principais. Ele é conhecido por sua capacidade única de tornar conceitos complexos simples e fáceis de consumir. A Jeb transforma as organizações ajudando as pessoas a atingir o máximo desempenho rápido e é um consultor confiável para empresas e seus executivos em todo o mundo.

Fontes:

Grupo Autentica Editora
jebblount.com