

PROGRAMA COMPLETO CERTIFICAÇÃO PRÉ-VENDAS DE T.I E SERVIÇOS DIGITAIS

Agenda:

- **Pré-vendas:** visão geral da profissão, sua história e seus benefícios ao processo de vendas das empresas.
 - a. Histórico da função
 - b. Os motivos para ter uma área de pré-vendas, dedicando profissionais técnicos a atuarem dentro do processo de venda, encontrando e desenhando soluções que endereçarão os problemas apresentados pelo cliente.
- **Gestão da Pré-vendas:** as principais atividades que envolvem um gestor e seu time, e a importância do CRM.
 - a. Gestão dos recursos da área
 - b. Controle das oportunidades e distribuição entre os pré-vendas
 - c. Qualificação das oportunidades e os estágios de vendas.
- **Metodologias de Mercado:** Vendas, Solution Selling, Demonstrações e Apresentações, entre outras metodologias e suas ferramentas.
 - a. Metodologias de vendas e a influência nas atividades de pré-vendas
 - b. Solution Selling
 - c. Apresentações e demonstrações orientadas ao sucesso da venda
- **Percepção de valor da solução:** funcionalidades, precificação, ROI, TCO; o que realmente pode impactar uma venda.
- **O executivo de vendas e o pré-vendas:** entenda as atribuições e o papel de cada profissional para que a equipe tenha melhores resultados.
 - a. O ponto central entre as áreas de vendas, produtos, projetos e serviços.
 - b. Mediação de conflitos entre vendas e os recursos de outras áreas da empresa
- **Marketing:** a importância da participação do pré-vendas nas diversas atividades junto ao mercado.
 - a. O Pré-vendas pode e deve desempenhar um papel importante junto a marketing. Marketing já é considerado 50% do fator no processo de vendas. O Pré-vendas deve trabalhar com marketing com atividades de promoção das soluções e serviços, como palestras em eventos, webinars, workshops, techlabs, blogs.

- **Pre-sales, Post-Sales e Customer Success:** o pré-vendas em empresas focadas no sucesso do cliente
 - a. Soluções open-source, infraestrutura e plataformas em nuvem, subscrição e pagamento por uso mensal, tudo isso contribuiu para um novo perfil de cliente que está mais atento e apto a mudar se o fornecedor não atende suas necessidades de negócio. Desta forma os fornecedores de TI e os pré-vendas devem focar na experiência do cliente que não acaba com fim da pré-venda.
- **Encerramento:** prova ou apresentação de caso de uso utilizando o conhecimento obtido durante o treinamento.
 - a. Questões para certificação, ou
 - b. Apresentação de caso de uso em uma atividade de pré-vendas utilizando os conceitos aprendidos durante o curso.

SOBRE A PROVA

- A prova é realizada online, e contém 30 questões de múltipla escolha e dissertativas;
- O aluno receberá o link para realização da prova no dia do encerramento do curso por email;
- O aluno tem que acertar 70% da prova para ter acesso ao certificado;
- Se o aluno não acertar 70% da prova poderá realizar novamente em 30 dias mediante pagamento de taxa de R\$ 152,00 (cento e cinquenta e dois reais);
- O aluno poderá realizar a prova 3 vezes, as provas são diferentes;
- No final da prova a nota é exibida ao aluno e é disponibilizado o certificado online;
- O certificado impresso será enviado ao aluno em até 30 dias;
- É oferecido ao aluno uma aula de revisão presencial com o professor antes da prova;
- Não há simulados.