



Conectar
Levantando
Oportunidades
Contexto



A Essência da Oportunidade

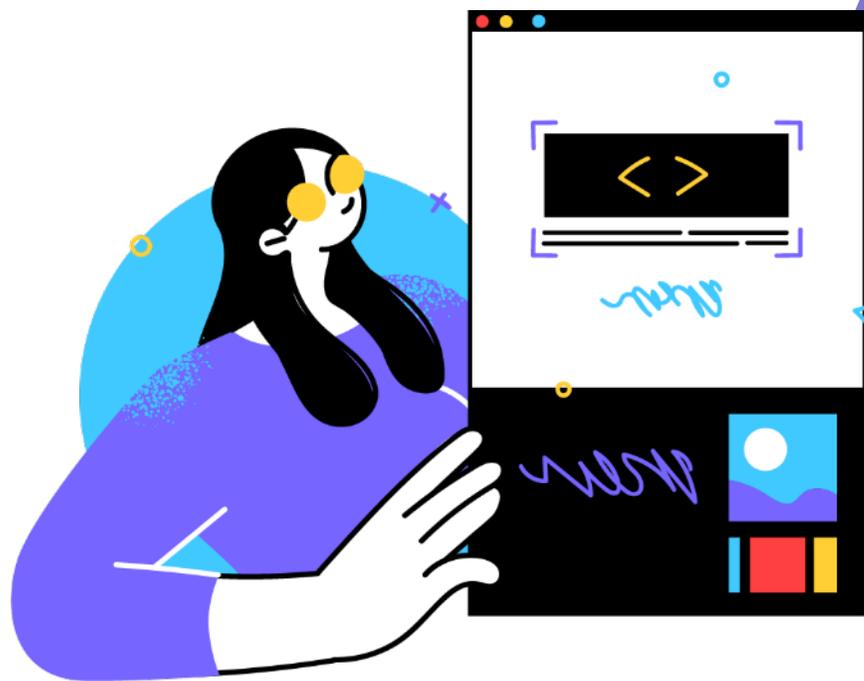
Descobrir consiste em olhar para o que todo mundo está vendo e pensar uma coisa diferente.

“Quando olho para
nossos primeiros dez
anos, só vejo uma lista
de fracassos”.

Bono Vox, líder da banda U2



**A Gestão Ágil de Vendas
Abrange as atividades
necessárias para obter sucesso
nas vendas em uma sequência
de seis etapas**

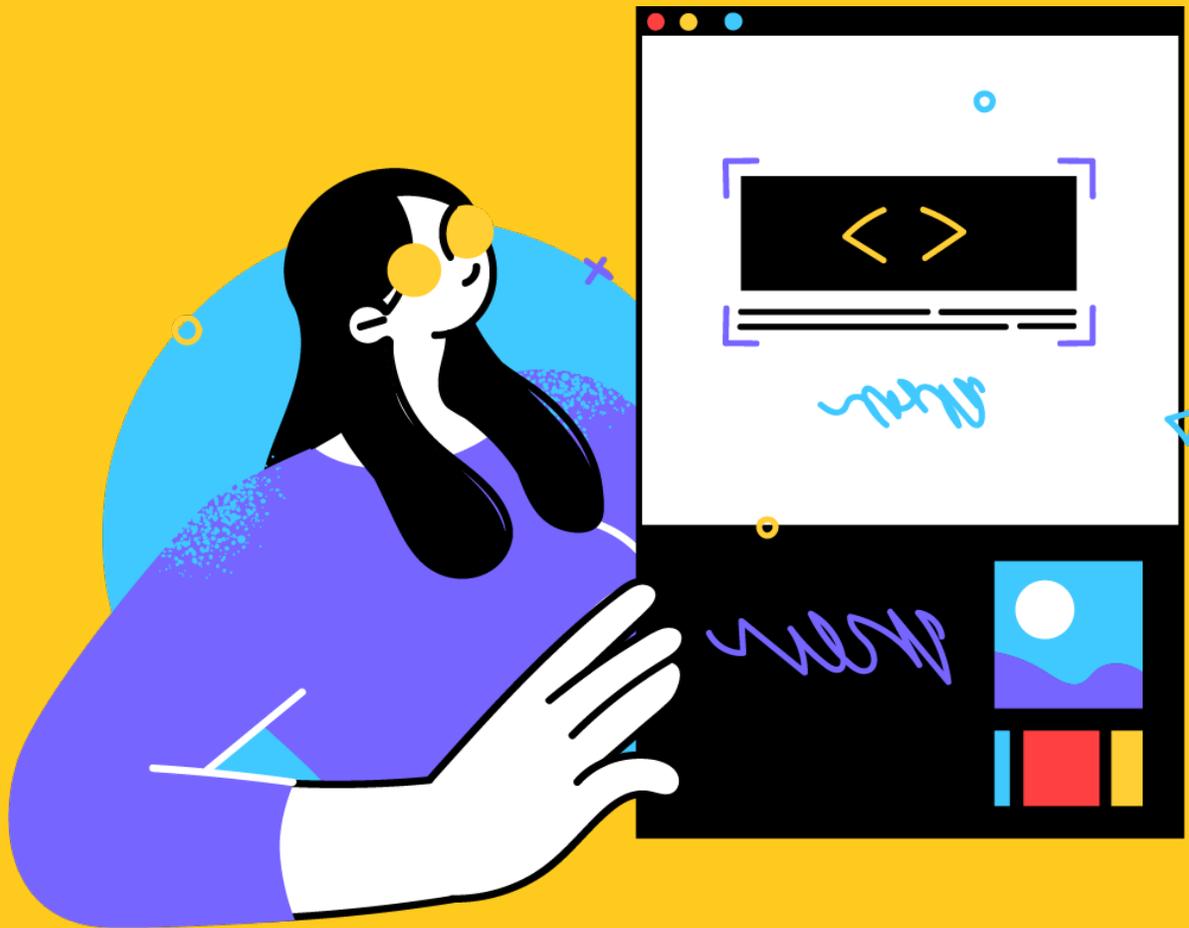


**Construir
relacionamentos**





Oportunidade
Antevisão de uma
situação favorável
a você , sua área
ou organização.



SWOT

Em vendas

SWOT

OPORTUNIDADES opportunities

AMEAÇAS threats

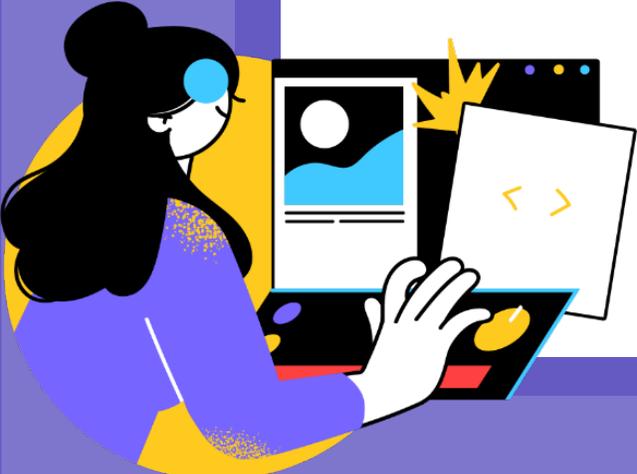
JUROS

- AUMENTO DE MKT SHARE

PONTOS FORTES strengths

PONTOS FRACOS weakness

\$



CROSS SWOT

**OPORTUNIDADES
VS. PONTOS FORTES**

- **AUMENTO DE
MKT SHARE + \$**

1

**OPORTUNIDADES
VS. PONTOS FRACOS**

2

**AMEAÇAS VS.
PONTOS FORTES**

3

**AMEAÇAS VS.
PONTOS FRACOS**

4

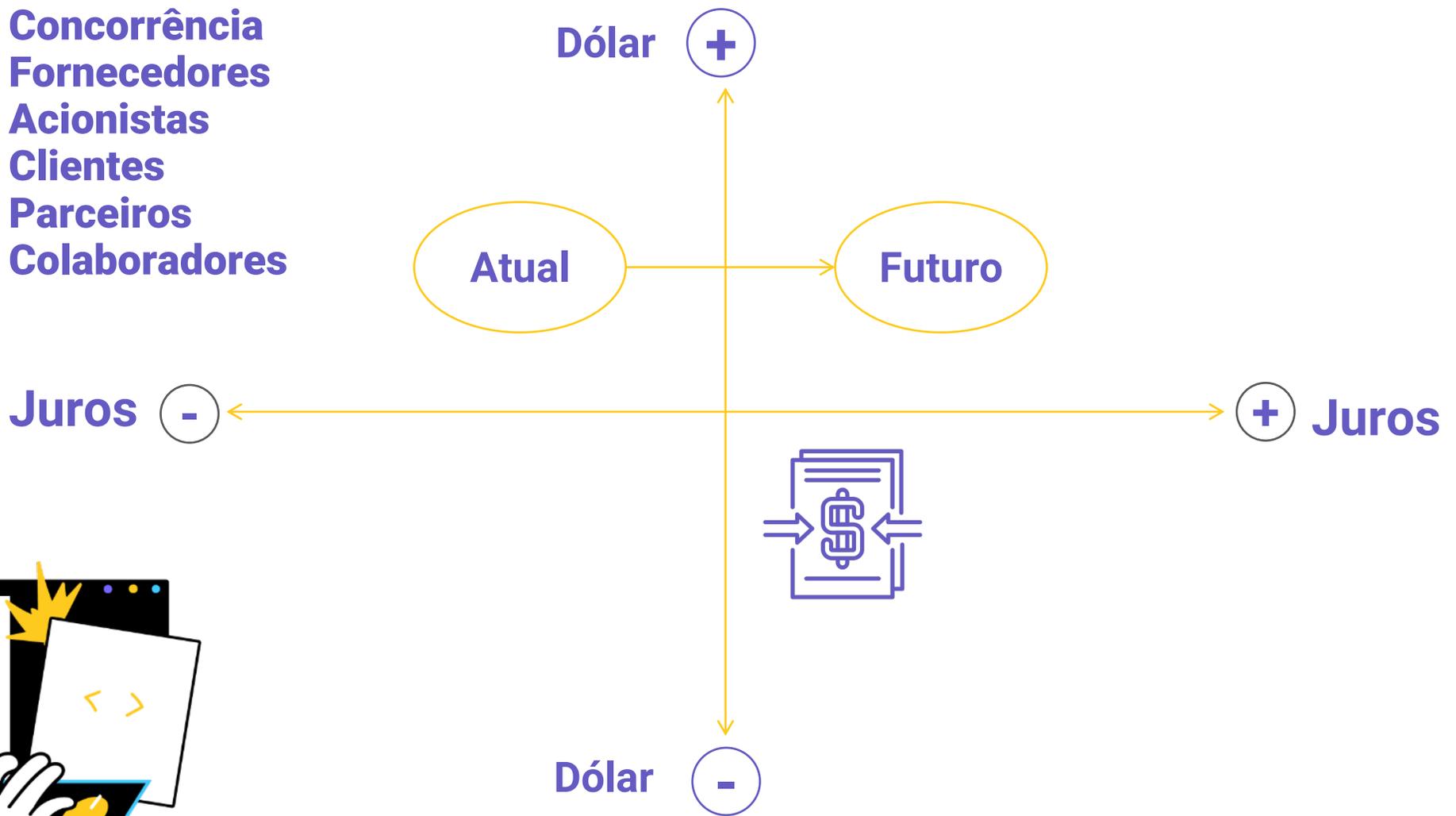


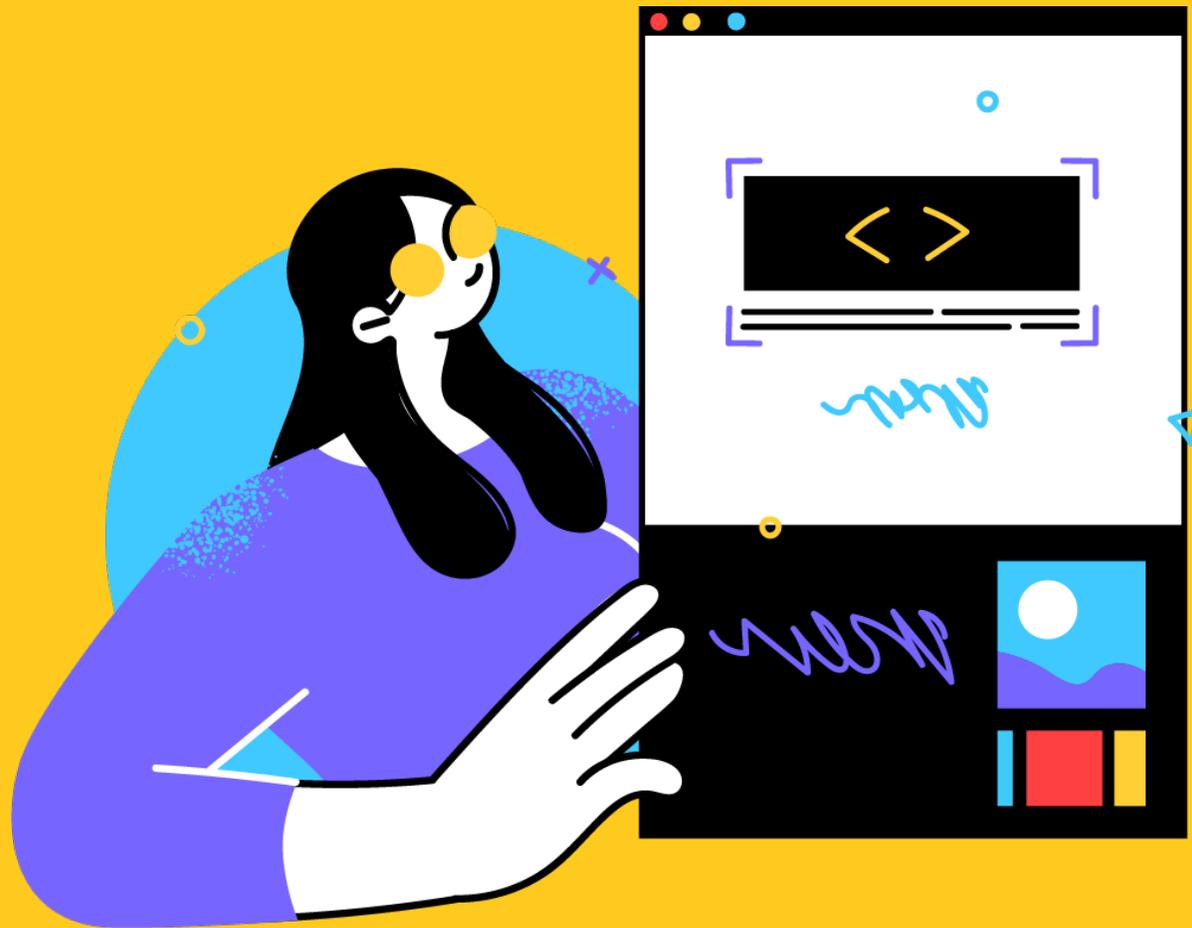


Projeção de Cenários

Um Olhar Estratégico

Concorrência
Fornecedores
Acionistas
Clientes
Parceiros
Colaboradores





Matriz de Ansoff em Vendas

Pra que Serve?

Matriz de Ansoff em Vendas



PRODUTOS ATUAIS



NOVOS PRODUTOS

Mercados atuais

1. Estratégia de penetração no mercado

3. Estratégia de desenvolvimento de produtos

Novos mercados

2. Estratégia de desenvolvimento de mercados

(Estratégia de diversificação)





Tarefa



Escolha uma das ferramentas que foram apresentadas nesse módulo e, utilizando o contexto do seu negócio como pano de fundo, mapeie o seu cenário.