



Conectar  
Levantando  
Oportunidades  
Contexto

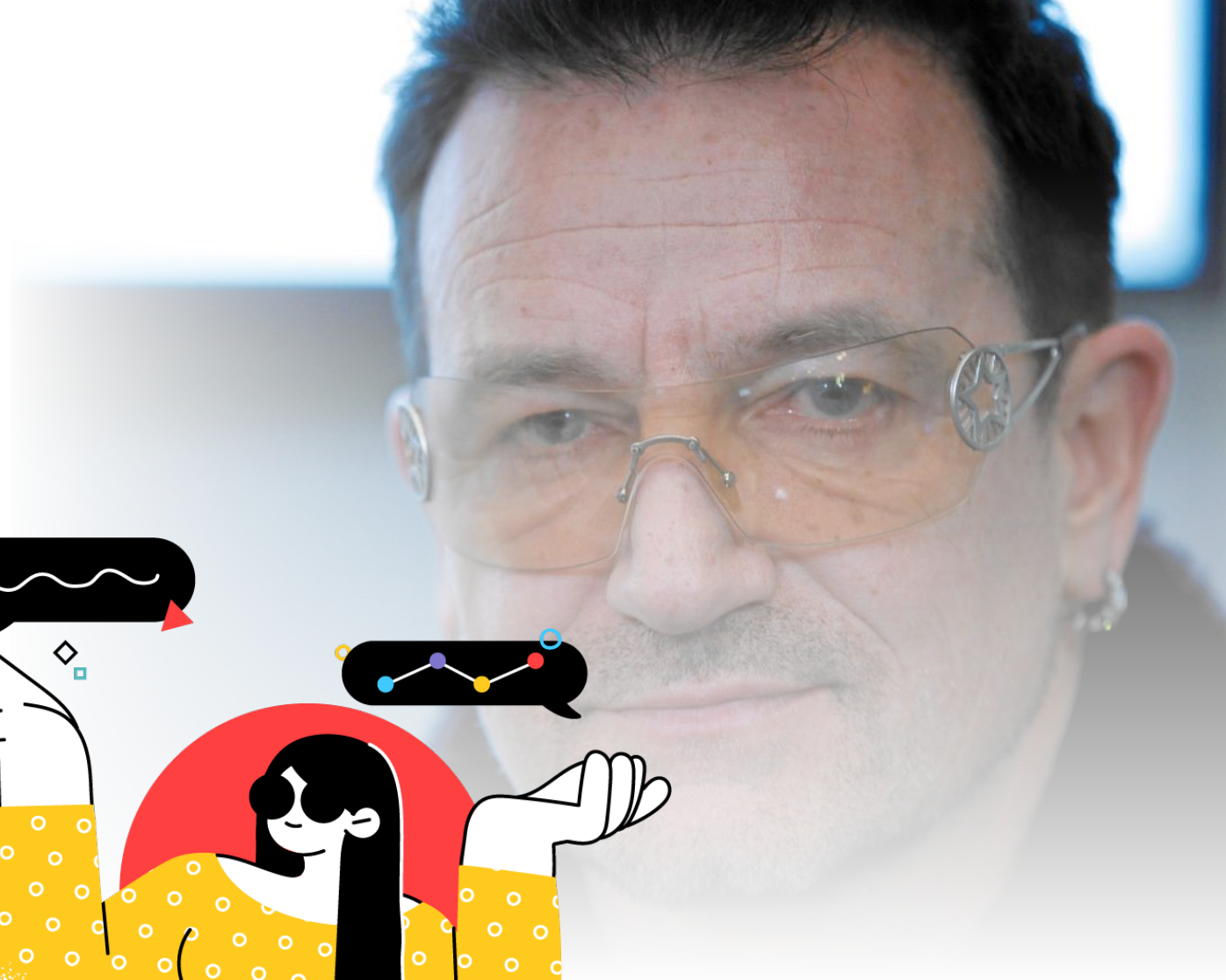


# A Essência da Oportunidade

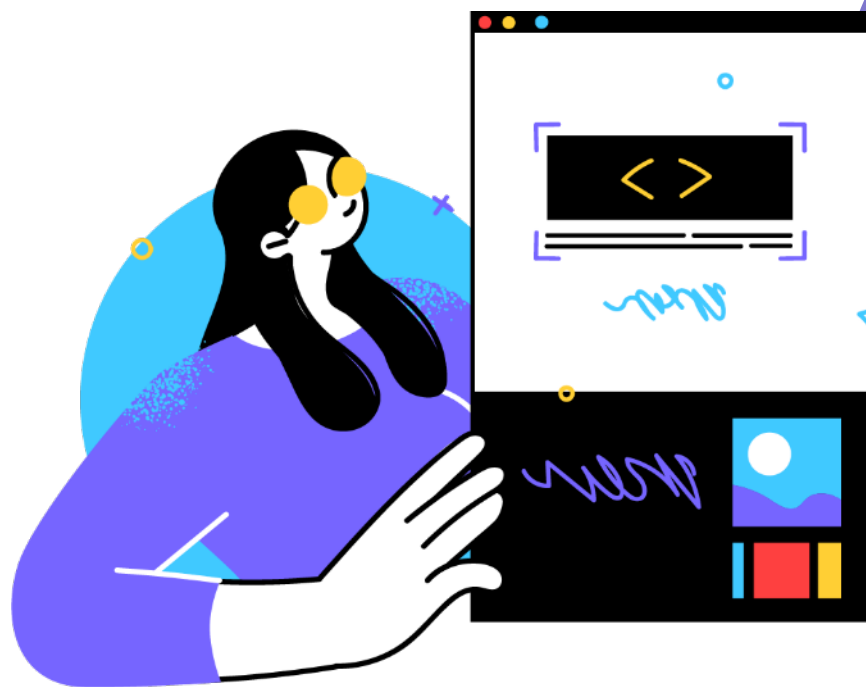
Descobrir consiste em olhar para o que todo mundo está vendo e pensar uma coisa diferente.

**“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**

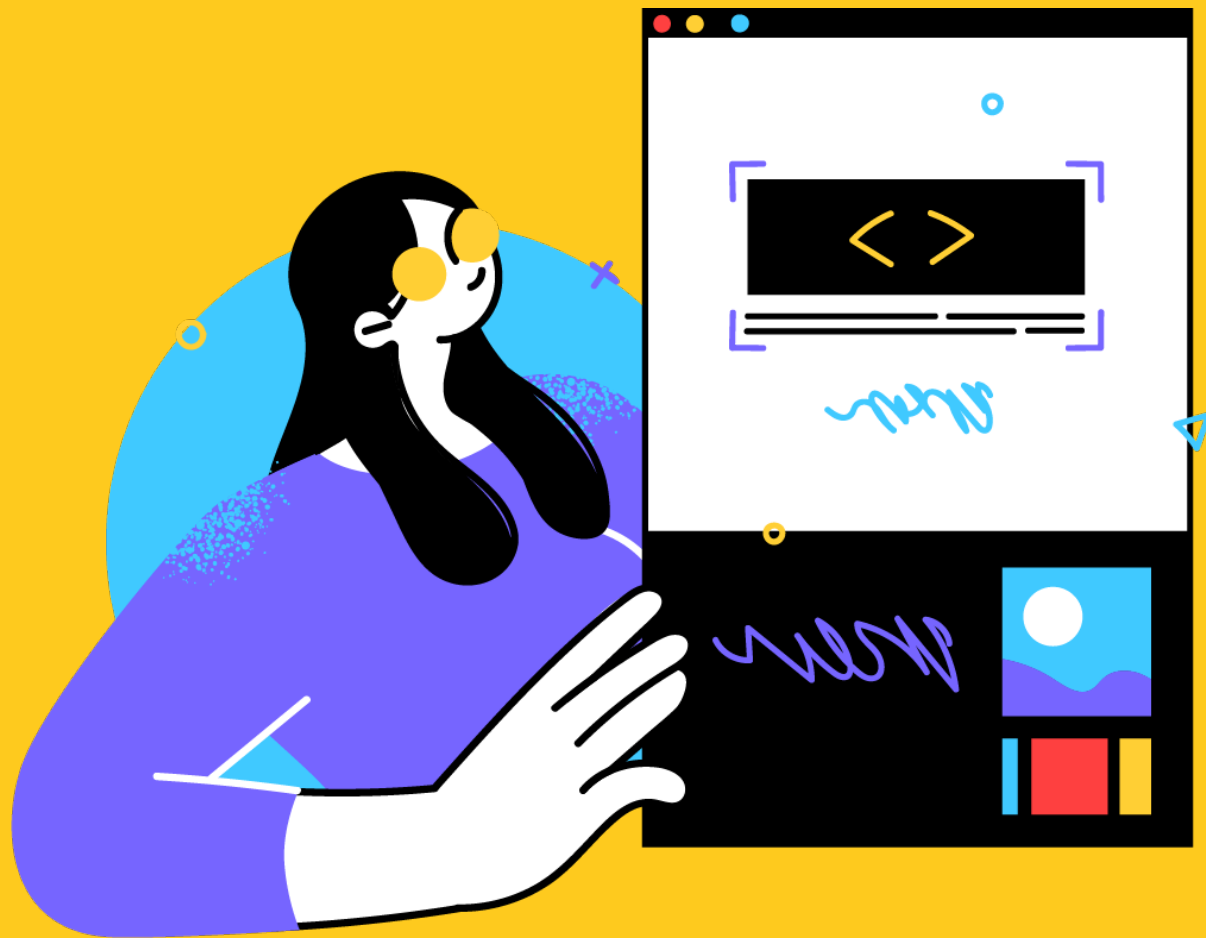


**Construir  
relacionamentos**





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



SWOT  
Em vendas

# SWOT

**OPORTUNIDADES** opportunities

- AUMENTO DE MKT SHARE

**AMEAÇAS**  
threats

↑  
**JUROS**

**PONTOS FORTES**  
strenghts

**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





# CROSS SWOT

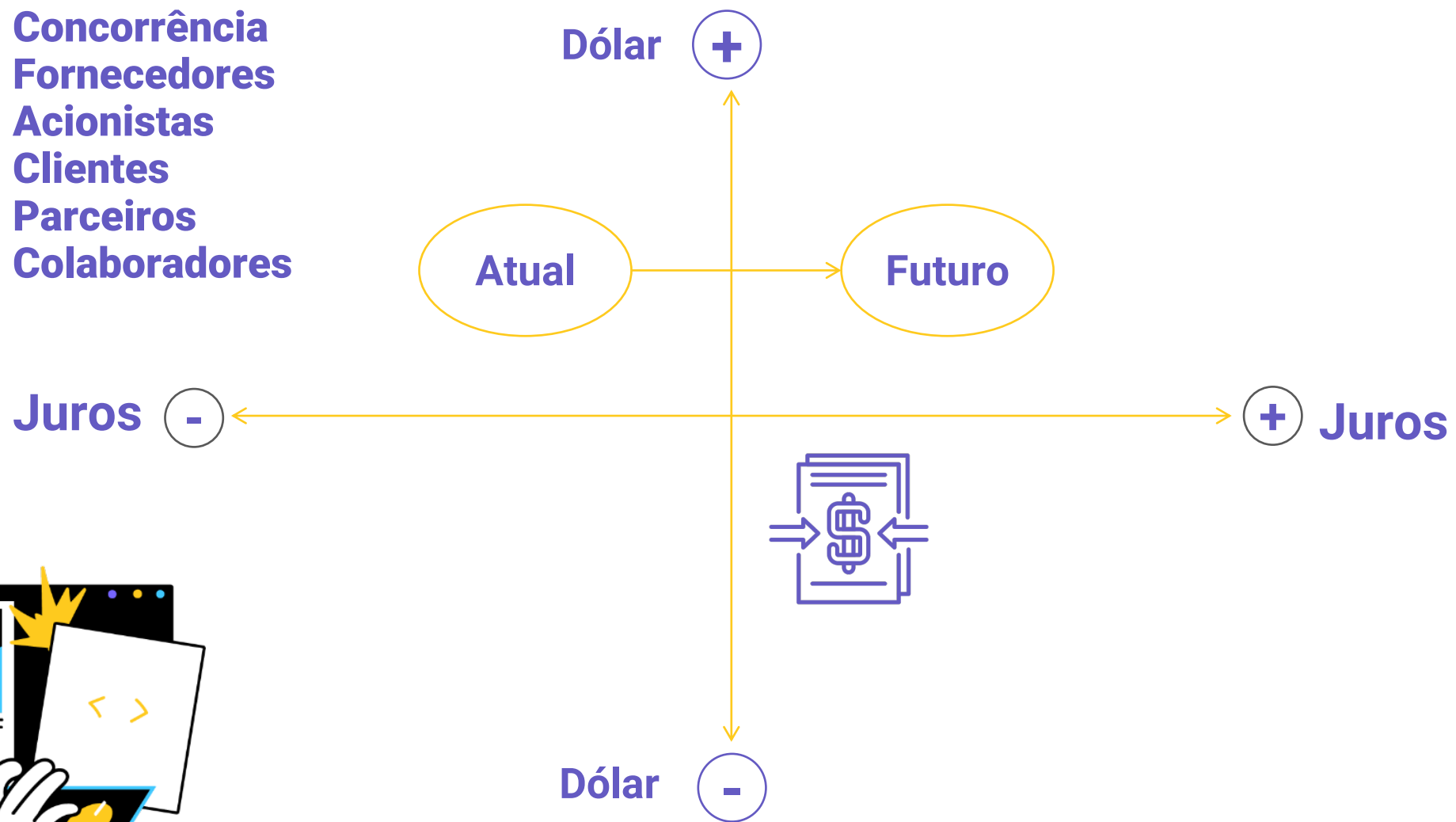
		PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
		<ul style="list-style-type: none"><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li></ul> <div>\$</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li><li>• ...</li></ul>
OPORTUNIDADES	MKT SHARE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Treinar vendedores</li><li>• Vender em outras regiões</li><li>• Contratar mais vendedores</li></ul>	
AMEAÇAS			

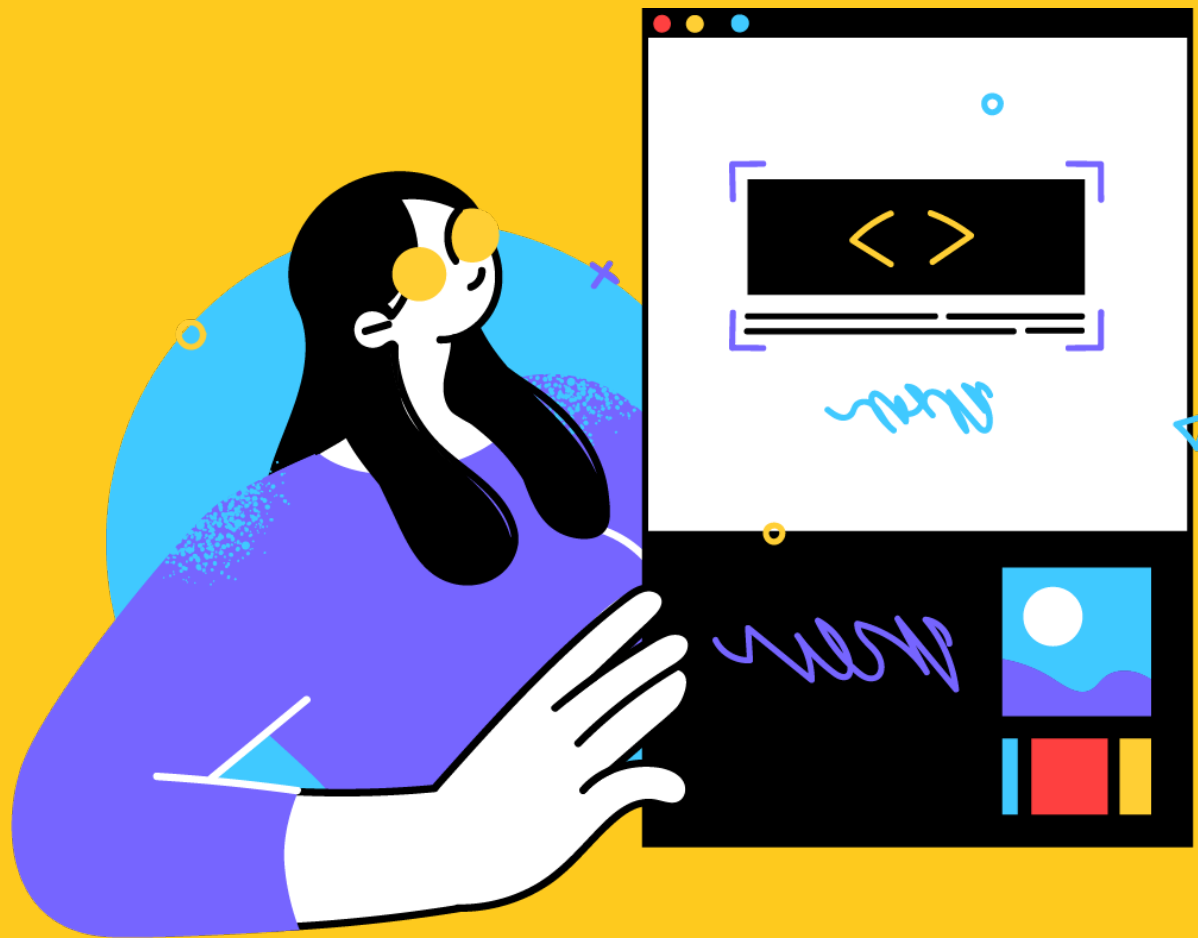


# Projeção de Cenários

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.**