

Grade do Curso



Método **aceleralab**[®]
de vendas

 **aceleralab**[®]

FUNÇÕES SEPARADAS, RESULTADOS COMBINADOS.

**Uma trilha para gestores,
outra para a sua equipe.**



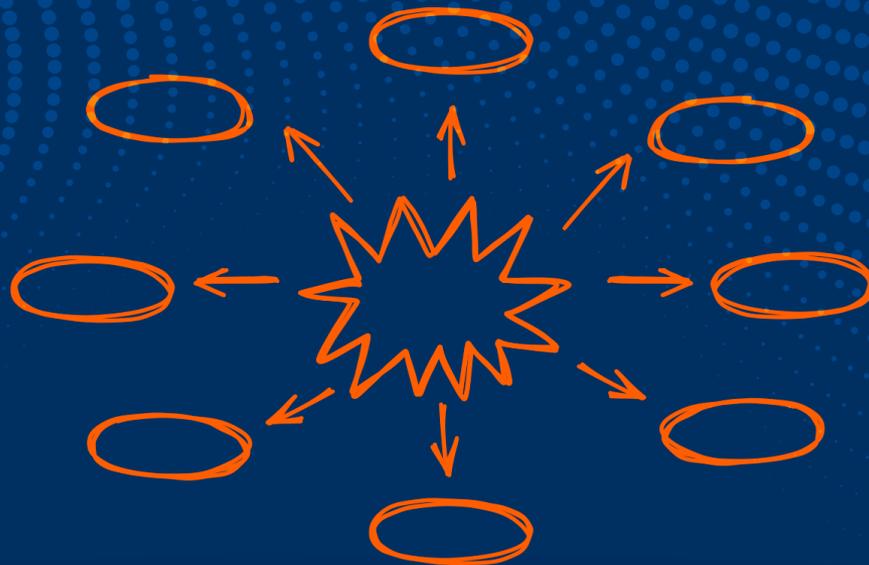
BASES DO SUCESSO COMERCIAL



BASES DO SUCESSO COMERCIAL

- Funcionamento do Comercial na Saúde
- Tipos de Venda
- Indicadores fundamentais (KPIs)
- Ética e erros comuns

BÔNUS: Endomarketing e Reuniões



MAPEANDO O COMERCIAL DO LABORATÓRIO



MAPEANDO O COMERCIAL DO LABORATÓRIO

- O processo de compra do cliente
- Fórmula de valor
- Conhecendo o cliente
- Sucesso do cliente
- Motivo de Perda de Clientes
- Fluxo de venda

**APENAS
PARA
GESTORES!**

ESTRUTURANDO O COMERCIAL DO LABORATÓRIO



ESTRUTURANDO O COMERCIAL DO LABORATÓRIO

- O papel do gestor
- O papel do colaborador
- Estruturando a equipe
- Contratando as pessoas certas
- Fluxo comercial (estratégico)
- Definindo Metas comerciais
- Como motivar a equipe?
- CRM e processos

BÔNUS: ASPECTOS JURÍDICOS

- Comissionamento e Bônus
- LGPD em Vendas e Marketing





**APENAS
PARA
GESTORES**

ESTRATÉGIAS COMERCIAIS PARA O LABORATÓRIO



ESTRATÉGIAS COMERCIAIS PARA LABORATÓRIOS

- Posicionamento de mercado
- Diversificação de portfólio
- Aumentando a lucratividade do paciente popular
- Fórmula de valor
- Check-ups e Planos de fidelidade
- Criando Diferenciais Competitivos



TÉCNICAS DE VENDAS PARA LABORATÓRIOS



TÉCNICAS PARA VENDA EM LABORATÓRIOS

- Dicas de atendimento encantador
- Tipos de clientes
- Abordagem por mensagens
- Abordagem por telefone
- Abordagem presencial
- Erros comerciais
- Estratégias de fechamento

BÔNUS: SCRIPTS DE ATENDIMENTO

- Começando uma Conversa
- Como Apresentar um Orçamento
- Rebatendo Objeções
- Identificando Motivo de Perda de Clientes





VISITAÇÃO MÉDICA





**Acelere o seu
laboratório em
2025: Aprenda a
vender mais e
melhor**

