Certificado
DE CONCLUSÃO DE CURSO

Certificamos que **JULIANA DIAS LEITAO**, CPF nº **303.663.018-02**,

completou com sucesso o **Curso de Vendas B2B**,

documento registrado sob o n.º **1604690**.

Início: **22/05/2024** Término: **27/05/2024** Carga horária: **80h**

refuturiza
EMPREGO E EDUCAÇÃO PARA TODOS

Renata Fonseca
DIRETORA EDUCACIONAL

Conteúdo Programático: Curso de Vendas B2B

- O que é venda?
- Mudanças e influência
- O que é venda B2B?
- Quem são os compradores?
- O que é gatekeeper?
- Estratégia e cold calling
- O que é pipeline de vendas?
- Estruturando o pipeline de vendas
- Erros no gerenciamento do pipeline
- O que é um playbook de vendas?
- Utilizando um playbook de vendas
- Modelo de playbook
- Topo de funil
- Meio e fundo de funil
- Funil em Y
- Inbound Marketing
- Inside Sales
- Geração de conteúdo
- Etapa de qualificação
- Produto e recomendação
- Growth hacking
- Como definir seu cliente ideal?
- Etapa de diagnóstico
- Etapas da venda B2B
- O que é SPIN sell?
- O que é BANT?
- O que é GPCT?
- O que é SDR?
- Executivo de contas
- Gestor de vendas
- O que é metodologia ágil?
- Características da metodologia ágil
- Como aplicar a metodologia ágil?
- Tecnologia e transformação digital
- Produtos e processos
- Pessoas
- O que é Customer Success?
- Como elaborar estratégias de CS?
- Cases de CS

refuturiza
EMPREGO E EDUCAÇÃO PARA TODOS

32.283.883/0001-80
IPED EDUCAÇÃO CORPORATIVA
Rua do Oratorio, 2.430
CEP: 03195-000
São Paulo - SP

JULIANA DIAS LEITAO foi aprovado com 100% de aproveitamento na prova final (desempenho nos exercícios: 100%).

Este certificado tem validade para fins curriculares e em provas de títulos como um certificado de atualização, aperfeiçoamento ou extensão profissional. Não é um certificado de graduação e nem um certificado de habilitação técnico. Data de expedição: 27/05/2024, registro nº 1604690, da folha 1 do livro 1.