APRESENTAÇÃO

EDUCAÇÃO CORPORATIVA

PROFESSOR · MENTOR · PALESTRANTE

# ADRIANO BORGES

*Vendas, negociação, gestão comercial e atendimento.*



TÉCNICA • ESTRATÉGIA • GESTÃO



01 — O PROFESSOR

# VENDENDO E NEGOCIANDO DESDE OS 15 ANOS

Projetos conduzidos em **17 estados do Brasil**, com foco em vendas consultivas, CRM, planejamento de vendas, recrutamento e seleção de vendedores, treinamento e gestão de equipes comerciais.

## ATUAÇÃO

- Ex-diretor comercial e sócio do IPOG Vitória, onde liderou a operação de 2013 a 2026
- Professor do IPOG e mentor da Enjoy Educação nos módulos de vendas e negociação
- Mentor de Vendas e Gestão Comercial
- Sócio na LifeLatam Dispositivos Médicos
- Criador e apresentador do podcast “Vendedor do Futuro”

## FORMAÇÃO

- Graduado em Direito
- MBAs em Liderança e Gestão Organizacional e em Gestão de Negócios e Finanças
- Cursando MBA em Desenvolvimento Humano e Psicologia Positiva
- Cursando Especialização em Neurociência, Comportamento e Desempenho
- Formação em Coaching e qualificações em gestão comercial, processo e técnicas de vendas e negociação

*Goiano, de volta a Goiânia depois de 13 anos no Espírito Santo. Apaixonado por vendas, café, cerveja, bons livros, filmes e séries.*

# ALGUNS NÚMEROS




**+5mil**

Empresários, profissionais autônomos, vendedores e gestores comerciais treinados

**+20**

Segmentos de mercado, incluindo varejo, indústria, educação, seguros e imóveis

**+300**

Mentorias, consultorias, palestras e treinamentos realizados na área de vendas

**+R$50mi**

Em vendas na operação de Inside Sales do IPOG Vitória

Vender sem um **processo claro** é como navegar num barco sem leme: você até se movimenta, mas não dá pra ter certeza do destino.

ADRIANO BORGES



# COMO POSSO AJUDAR O SEU TIME

*Três formatos, um mesmo compromisso: o time sair aplicando.*



1 Formato

## PALESTRAS

Para convenções, eventos e kickoffs com energia e uma mensagem que fica. Sempre com conteúdo prático e sem motivação barata.



2 Formato

## TREINAMENTOS

Conteúdo prático, com exercícios e dinâmicas, para o time sair aplicando no dia seguinte.



3 Formato

## PROGRAMAS PERSONALIZADOS

Trilhas pensadas e desenhadas para os desafios específicos da sua empresa.

Para times de **vendas, liderança comercial, compras e atendimento** • **Presencial ou on-line, em todo o Brasil**

# TEMAS QUE TRABALHO

*Esses são pontos de partida. Cada programa é desenhado a partir da realidade da sua empresa.*

01



## VENDAS E NEGOCIAÇÃO

Prospecção, abordagem, qualificação e diagnóstico, proposta de valor, objeções, negociação, fechamento, follow-up e pós-venda

02



## GESTÃO COMERCIAL E LIDERANÇA

Estratégia e execução, metas e indicadores, ritos de gestão, playbook, recrutamento e seleção de vendedores

03



## EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E ATENDIMENTO

Jornada do cliente, relacionamento, fidelização e indicadores estratégicos (NPS, CSAT, CES)

04



## COMPORTAMENTO E ALTA PERFORMANCE

Mentalidade, inteligência emocional, comunicação, otimismo, persuasão, resiliência e outros assuntos

05

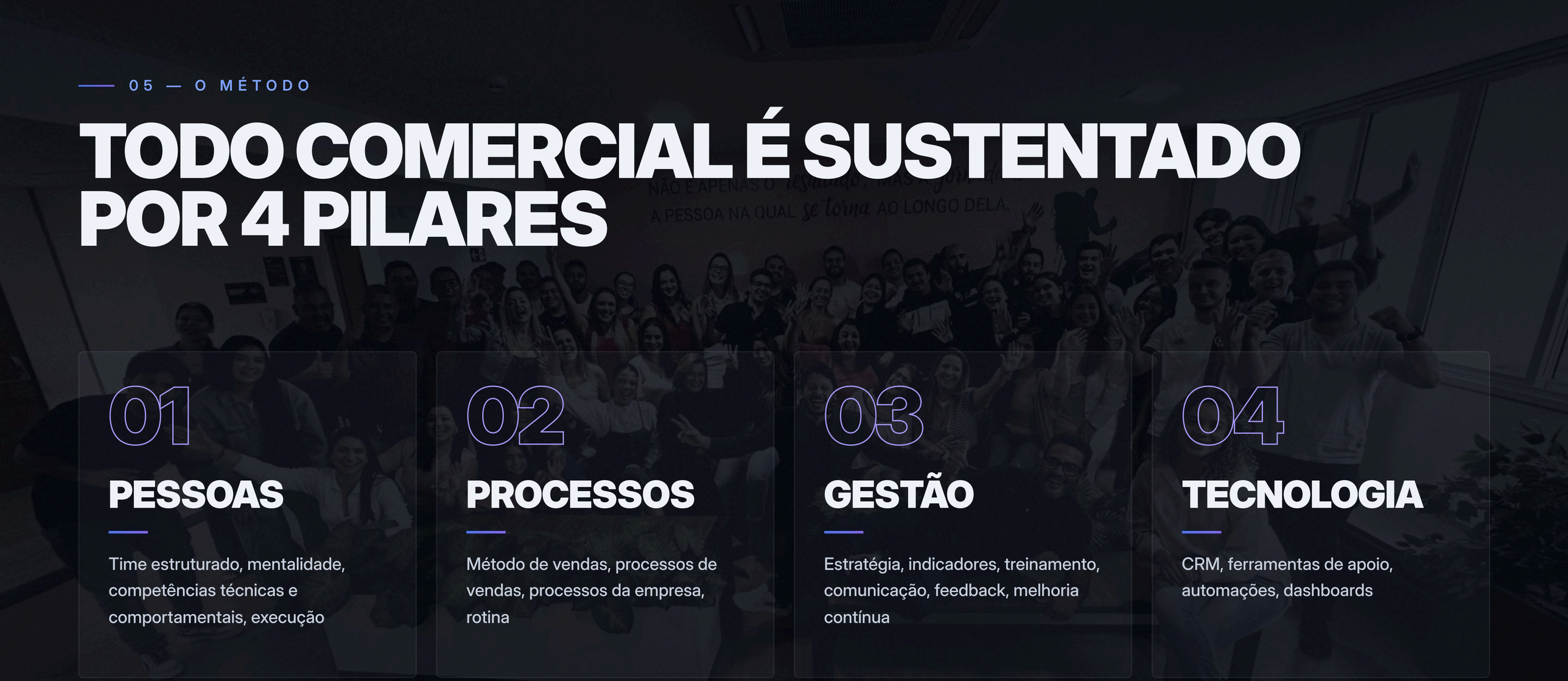


## FERRAMENTAS E PRODUTIVIDADE

CRM, funil de vendas, organização da rotina e IA aplicada a vendas

05 — O MÉTODO

# TODO COMERCIAL É SUSTENTADO POR 4 PILARES




01

## PESSOAS

Time estruturado, mentalidade, competências técnicas e comportamentais, execução

02

## PROCESSOS

Método de vendas, processos de vendas, processos da empresa, rotina

03

## GESTÃO

Estratégia, indicadores, treinamento, comunicação, feedback, melhoria contínua

04

## TECNOLOGIA

CRM, ferramentas de apoio, automações, dashboards

*É por eles que eu olho a sua operação antes de montar qualquer conteúdo.*



*O exemplo que aparece no slide é da sua empresa.*

06 — COMO FUNCIONA

# NADA SAI DE PRATELEIRA

ETAPA 01

## CONVERSA INICIAL

De 30 a 40 minutos, on-line ou presencial e sem custo. Entendo o cenário e o objetivo.

ETAPA 02

## PROPOSTA

Conteúdo, formato e investimento pensados para o seu time.

ETAPA 03

## IMERSÃO NA OPERAÇÃO

Acompanho o time trabalhando e, quando faz sentido, faço cliente oculto.

ETAPA 04

## CONSTRUÇÃO SOB MEDIDA

Exemplos, casos e dinâmicas tirados do dia a dia da empresa.

ETAPA 05

## APLICAÇÃO DO CONTEÚDO

Presencial ou on-line, onde o time estiver, na data agendada previamente.




07 — EMPRESAS

# ALGUMAS EMPRESAS QUE JÁ PASSARAM PELOS MEUS TREINAMENTOS

AUTOGLASS • CDL VITÓRIA • ENJOY EDUCAÇÃO • GJX SEGUROS
GRUPO GMILL • GRUPO LUIZ HÖHL • IBEF-ES • IPOG
MAKERS COWORKING • MAXPAR • PRUDENTIAL • SICOOB

# ALGUMAS DAS REFERÊNCIAS QUE UTILIZO



PRÓXIMO PASSO

# BORA CONVERSAR?

Uma **conversa de 30 a 40 minutos**, on-line ou presencial e sem custo, para entender o seu cenário e o que o seu time precisa.

@PROF.ADRIANOBORGES

| | | |
|---|---|---|
| INSTAGRAM | @prof.adrianoborges | SEGUIR |
| E-MAIL | oi@adrianoborges.com | ESCREVER |
| WHATSAPP | (27) 99875-5180 | CONVERSAR |

