

CONCORRENTES E BENCHMARKS

1. Concorrentes Diretos - Consultoria e/ou Treinamentos

Empresa: DNA de Vendas

Análise: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em consultoria sistêmica (processos, gestão, tecnologia, pessoas), IA para prospecção de leads e análise psicológica; cases destacados como MRV, iFood e Allcrom.

The screenshot shows a dark-themed website for 'bfnd'. At the top, there's a navigation bar with links to 'Início', 'SEOClutch', 'Sobre', 'Blog', and a 'Começar' button. Below the navigation, a breadcrumb trail reads 'Início > Post'. The main content area features a large, bold title 'Como vender mais no Instagram em 2026'. Below the title, a smaller text indicates it was updated on '5 de nov. de 2025'. The main text discusses the continued importance of Instagram for digital sales, mentioning TikTok, WhatsApp Business, and other platforms, and emphasizes the need for authority, emotional connection, and real conversation. At the bottom of the post, there's a call-to-action: 'Se você quer aprender **como vender mais no Instagram em 2026**, este guia vai te mostrar tudo: otimização de'. A red comment icon is visible in the bottom right corner of the post area.

Link: [bfnd](#)

- **Blog:** Sem novos posts recentes; recorrentes em inside sales e transformação digital, incluindo cases como AER Instalação (modelo escalável serviços, mencionado em histórico).
- **LinkedIn:** Planejamento 2026 volátil (feriados, Copa), kick-off IT-One, produtividade inside sales; posts prova social com workshops NPW Digital e Allcrom.

Publicação de DNA de Vendas

The screenshot shows a LinkedIn post from the page 'DNA de Vendas'. The post features a photo of a woman speaking at a podium during a workshop. The caption reads: 'A IT-ONE realizou seu Kick-off 2026: O universo conspira para quem se move. Nossa CEO, Lucia Haracemiv, conduziu o workshop de prospecção com o tema Mapeando novas oportunidades no vácuo do mercado, trazendo direcionamentos práticos sobre abordagem, leitura de cenário e qualidade das conversas que engajam e abrem oportunidades. Um encontro direto, conectado à realidade de quem lidera e executa prospecção em um mercado de alta complexidade. IT One, obrigada pela confiança em abrir espaço para essa construção conjunta. É assim que operações comerciais avançam com consistência!' Below the post is a thumbnail image of the workshop.

Link: [Kick-off](#)

Instagram: Convenções Fast 2026 e evolução operacional; posts genéricos sobre operações comerciais, sem fotos de eventos novos na semana (ex: conteúdo sobre desejo e retenção).

O que chamou atenção:

- IA essencial para enriquecer leads/reuniões e stack de ferramentas 2026; cases recentes: NPW Digital (ciclo transformado via diagnóstico), Ladeira Armarinhos (DNA For Small, workshop vendas consultivas).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Padrão mantido, sem novas páginas, ofertas ou posts atípicos na semana.

Observações gerais:

- Foco em PMEs com on-the-job, métricas de resultados (ex: +30% VGV MRV) e prova social via cases B2B

Empresa: Sucesso em Vendas

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em hub de soluções vendas (varejo, indústria, B2B), com +30 anos experiência, Método A PONTE para profissionalização vendedores; atendidos 800+ empresas, 750k pessoas impactadas.
- **Blog:** Não identificado como canal ativo recente; foco histórico em treinamentos e consultoria comercial.
- **LinkedIn:** Posts sobre soluções inovadoras, sales coaching, eventos/cursos; linguagem estratégica (CEO/comercial), padrão educacional/prova social sem atualizações específicas na semana.



SUCESSO EM VENDAS
15.381 seguidores
4 d •

• Seguir

Mentalidade de campeão exige atitude, método e execução.

Durante a Convenção de Vendas da **GAM Distribuidora**, em um evento já em clima de Copa do Mundo, fizemos as entregas do Diagnóstico e do Método 'Jeito GAM de Vender' e conduzimos uma palestra com foco nos pilares que sustentam resultados duradouros, para quem está pronto para vencer.

A GAM, uma das empresas de serviço de distribuição de medicamentos mais sólidas do país, sabe que mentalidade de campeão se constrói com atitude e método.

#TamoJunto, time GAM.



Link: [Convenção de Vendas - Método 'Jeito GAM de Vencer'](#)

- **Instagram:** Conteúdo sobre journeys de vendas, recordes (ex: 245k em dia), capacitação times; frequência moderada, com menções a 2026 mas sem posts datados na semana.

O que chamou atenção:

- Método A PONTE (simples/assertivo para varejo), impacto em +1M vendedores;

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, padrões estáveis, sem ênfase em IA/tech/CRM.

Observações gerais:

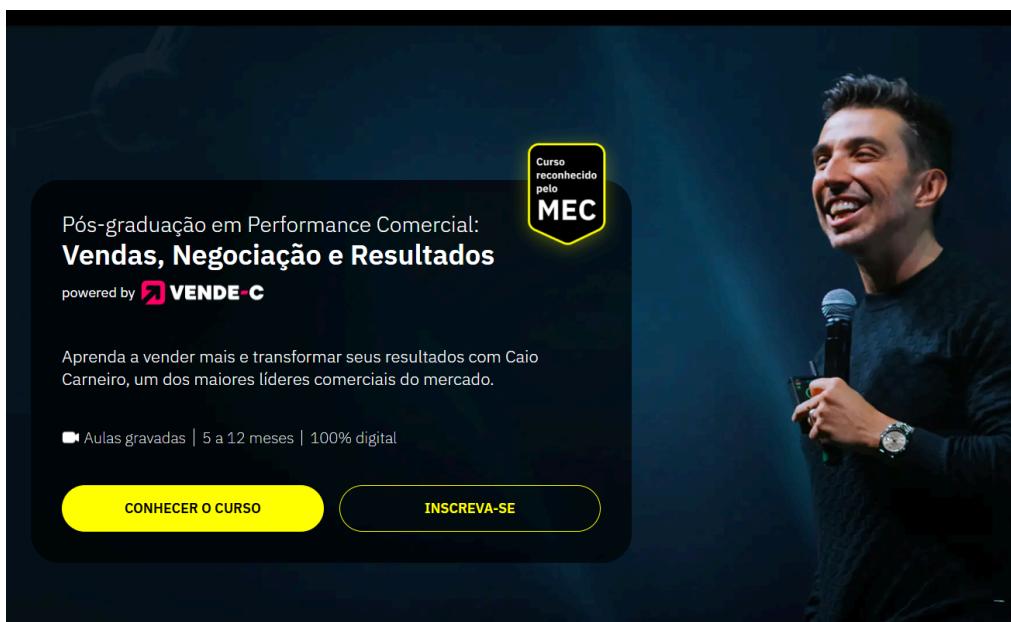
- Sem lançamentos, novas páginas ou posts atípicos detectados no período

Empresa: Conquer

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em escola de negócios com pós-graduações em vendas, negociação e liderança; treinamentos para alta performance comercial, incluindo "Liderança em Vendas" e estratégias de metas.



Link: [Pós em vendas...](#)

- **LinkedIn:** Foco educacional em performance comercial; padrão com posts sobre estratégias B2B e cases, sem atividade específica na semana.

Instagram: Destaques para imersões e narrativas de sucesso (storytelling associado a Vende-C); menções a inovações 2026, mas sem posts novos com fotos de eventos.

O que chamou atenção:

- Fundadores lançaram Vekta (jan/2026): startup de IA para funil de vendas + consultoria (diagnóstico, pitch, roteiros)
- Plataforma integrada com foco em resultados mensuráveis (dashboards).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não.

Observações gerais:

- Transição de educação online para tech/consultoria IA em vendas B2B;

Empresa: Vende C

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em Método-C para PMEs (diagnóstico, planejamento, implementação), Vende-C Corp para operações táticas/estratégicas; cases com +87% conversão leads e R\$4.2M adicionais.
- **Blog:** Conteúdo recorrente em funil prospecção-fechamento; sem novos posts detectados no período.



Link: [Blog](#)

- **LinkedIn:** Padrão educacional/prova social (storytelling Conquer), foco buyer personas e otimização vendas 2026; sem atividade específica na semana.

- **Instagram:** Posts sobre masterclasses gratuitas (prospecção, negociação SPIN Selling, IA vendas); frequência moderada, com parcerias Conquer.

O que chamou atenção:

- Método-C validado em 300+ empresas (Caio Carneiro/Flávio Augusto), pós-graduação Vendas/Negociação com Conquer; foco escalável PMEs com resultados previsíveis.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, nenhuma mudança relevante.

Observações gerais:

- Forte em PMEs/B2B com narrativa Conquer (mindset + execução) e competição via cursos híbridos (online/corp)

Empresa: G4 Educação

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Site: Ênfase em programas online como Fundamentos em Vendas (funil, ICP, prospecção) e Aceleração de Vendas (processos, negociação, gestão performance); foco estruturação comercial escalável.

The screenshot shows the G4 Educação website. At the top, there is a dark header bar with the G4 logo and navigation links for 'Programas' and 'Comunicação'. Below the header, a large button labeled 'PROGRAMAS ONLINE' is visible. The main content area features a section titled 'G4 ACELERAÇÃO DE VENDAS' with the subtext: 'Tenha uma operação de vendas estruturada, *lucrativa e com previsibilidade*'. A prominent orange button labeled 'Aproveitar oportunidade' is located below this text. Two informational boxes are present: one on the left stating 'Empresários e gestores que buscam se aprofundar nos fundamentos do digital', and another on the right stating 'Mais de 19.000 alunos e mais de 15.000 empresas evoluíram com o G4'. To the right of the text, there is a stylized graphic element consisting of overlapping grey and white triangles.

Link: [Aceleração de Vendas](#)

- **LinkedIn:** Padrão educacional com lives, prova social e liderança estratégica; frequência alta pós-rebranding, linguagem CEO (ex: Nardon).

- **Instagram:** Posts sobre cursos gratuitos e pilares vendas (demanda, processos, equipe); padrão eventos/webinars.

NEGÓCIOS

G4 oferece curso gratuito de Aceleração de Vendas

Curso gratuito da G4 ensina estratégias de vendas para impulsionar negócios, aumentar receitas e liderar equipes de alto desempenho.

Por Caroline Audibert — 14/05/2024 — Atualizado: 01/12/2024 — Nenhum comentário — 3 minutos lidos



The thumbnail image shows the title 'CURSO GRATUITO' at the top, followed by 'ACELERAÇÃO' in large blue letters and 'DE VENDAS' in red letters below it. The G4 Educação Online logo is at the bottom left. The background is light gray with some abstract shapes.

Link: [Curso Gratuito](#) - Aceleração de Vendas

- **YouTube:** Vídeos em máquina de vendas e OTE (remuneração variável);

O que chamou atenção:

- Rebranding recente (fev/2026) para plataforma de crescimento acelerado com curadoria serviços/comunidades; IA aprendizado personalizado e cursos como Aceleração de Vendas (gratuito, pilares demanda/processos/equipe).

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não – consolidação rebranding e cursos online mantidos.

Observações gerais:

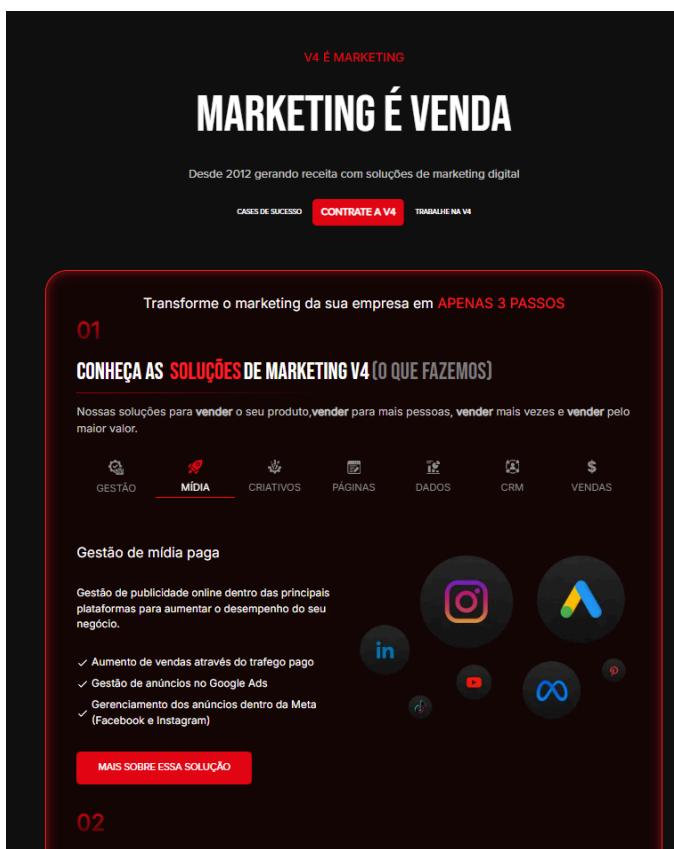
- Ambição institucional alta em ecossistema PMEs/gestão estratégica e competição via conteúdos práticos (funil, ICP)

Empresa: V4 Company

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em assessoria marketing digital (Método V4: Aquisição, Engajamento, Monetização, Retenção); +2bi em vendas clientes, 2700+ clientes ativos, 200+ escritórios franquias.



Link: [Marketing é VENDA](#)

- **Blog:** Conteúdo recorrente em tráfego, estratégias 2026 (guia turbinar vendas, looking ahead);
 - sem novos artigos detectados no período.
- **LinkedIn:** Foco growth hacking, ads (Google/FB/LinkedIn), inside sales; linguagem CEO/comercial, padrão educacional/prova social.

- **Instagram:** Posts sobre eventos Looking Ahead 2026, visão estratégica; frequência moderada, sem fotos de lançamentos novos na semana.



Link: [V4 - eventos](#)

- **YouTube:** Vídeos planejamento 2026 (meta R\$1bi, investimento R\$97mi marketing);

O que chamou atenção:

- Plano ambicioso 2026: R\$1bi faturamento via R\$97mi marketing, foco inside sales e franquias;

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não.

Observações gerais:

- Competição em marketing/vendas digitais para PMEs via franquias escaláveis; ênfase resultados previsíveis (+2bi vendas), visão looking ahead.

2. Benchmarks Estratégicos (Referência, não concorrência direta)

Empresa: Fundação Dom Cabral

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em programas avançados de estratégia, liderança e resiliência (ex: Programa Avançado de Estratégia com foco ambidestria, inovação); relatórios anuais destacam impactos educacionais.

- **LinkedIn:** Padrão educacional elevado com forecasts econômicos/geopolíticos; linguagem institucional/CEO, foco preparação líderes.

O que chamou atenção:

- Forecasts 2026 enfatizam IA aplicada, ESG estratégico, superciclo tech e resiliência organizacional; eventos como "Forecast 2026" preparam líderes para volatilidade.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, consolidação conteúdos prospectivos 2026 sem lançamentos ou posts atípicos na semana.

Observações gerais:

- Benchmark em liderança estratégica/executiva com visão futurista (ESG, agilidade, tech).

Empresa: Falconi

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em consultoria gestão empresarial/tecnologia (hiperautomação, eficiência operacional), soluções mid-market/indústria; destaque reforma tributária/perspectivas 2026.

The screenshot shows a dark-themed blog post. At the top left, it says 'FEV . 2026 . 1 MIN'. The main title 'Desafios e Oportunidades 2026: Reforma Tributária' is centered in large white font. Below the title, a subtitle 'Reforma tributária e transição para o novo regime de impostos' is written in smaller white text. To the right of the title, there's a graphic element consisting of a semi-circle containing the words 'Desaf' and 'Oportun', with a downward-pointing arrow pointing towards the word 'exame' which is part of the author's name 'Falconi | exame.'. The bottom section of the screenshot contains a light gray box with text about the tax reform's impact on companies.

A Reforma Tributária é considerada uma das maiores transformações estruturais do sistema de impostos brasileiro nas últimas décadas. Embora a fase de transição deva durar alguns anos, as empresas precisam se antecipar para lidar da melhor forma com os impactos, garantir a conformidade fiscal e preservar a competitividade.

Link: [Desafios e Oportunidades](#) - 2026

- **Blog:** Artigos desafios 2026 (reforma tributária, indústria: eficiência/previsibilidade); foco executivo estratégico.

O que chamou atenção:

- Série 2026 (reforma tributária/planejamento, indústria crescimento moderado); expansão médias/agro/tech.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não. Conteúdos início fevereiro consolidados (03/02-05/02), sem lançamentos/posts atípicos na semana.

Observações gerais:

- Benchmark estratégico em gestão/hiperautomação mid/grandes.

Empresa: FranklinCovey

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- **Site:** Ênfase em aprimoramento performance (7 Hábitos, liderança alta performance - FLAP), eventos presenciais/online (ex: Salvador 12-13/02, SP fevereiro); agenda webinars CEO 2026 (05/02).

AGENDA WEBINARS

The image displays three separate promotional cards for FranklinCovey webinars, each featuring a speaker's photo, the webinar title, date, time, and a registration and viewing button.

- Webinar | Influência de Alto Impacto**
Com Marcelo Sattin, Consultor Sênior
12 de fevereiro às 10h
INSCREVA-SE
- Webinar | O que o CEO quer que Você Saiba em 2026**
Como Liberar o Potencial de Cada Pessoal e da Sua Organização Neste Ano
Com Bill Moraes, CEO
Assista a gravação
INSCREVA-SE E ASSISTA
- Webinar | A Disciplina da Execução Interdependente**
Com Marcelo Sattin, Consultor Sênior
Assista a gravação
INSCREVA-SE E ASSISTA

GRAVAÇÕES DOS PRINCIPAIS EVENTOS ONLINE



Link: [Eventos presenciais/online](#)

- **LinkedIn:** Padrão educacional em liderança/comportamento; linguagem institucional, foco nos resultados e mudança humana.
- **YouTube:** Workshops profissionais, pouca atividade recente detectada

O que chamou atenção:

- Webinar "O que o CEO quer que Você Saiba em 2026" (05/02); eventos fevereiro (Salvador/SP) e FLAP online;

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, agenda eventos/webinars consolidados início fevereiro.

Observações gerais:

- Benchmark estratégico em liderança comportamental/performance (7 Hábitos).

Empresa: McKinsey & Company

Semana: 09/02 - 13/02

Canais analisados:

- Site: Ênfase em estratégias corporativas, transformação digital, ESG e aceleração operacional para setores como saúde, energia, financeiro e agronegócio no Brasil (SP/RJ).
- LinkedIn: Padrão institucional elevado (McKinsey Brasil), foco liderança estratégica e performance sustentável.

O que chamou atenção:

- Foco Brasil em digital/ESG/sustentabilidade.

Alguma mudança relevante? (sim / não – qual?)

Não, padrões consolidados em consultoria estratégica sem lançamentos.

Observações gerais:

- Benchmark estratégico em gestão C-level/transformation.