



TREINAMENTO CRM-VENDAS





Transformando academias
em **grandes negócios**



NELSON RABELO

Nosso principal objetivo
é fortalecer a confiança
dos gestores que utilizam
a metodologia GEFIT

Criando novas conexões, mostrando
oportunidades disfarçadas e, consequentemente,
aumentando os seus resultados.



GUI MARINO

CEO WEEK FIT
CEO LIVE
CEO SOU FIT



ERIKA GIOVANIA

LIDER EQUIPE CRM
REDE WEEK FIT



BIANCA ALVES

LIDER TREINAMENTO CRM
REDE WEEK FIT



MAPA



Quebrar a inércia que deixa o negócio passivo e refém das instabilidades e amadorismo de boa parte do mercado!



Sua academia pode **crescer de 20 a 50%** do faturamento nos primeiros **21 dias**.



Ferramenta de planejamento e elaboração de **metas de vendas**



RTO – ROTINA DE TRABALHO organizada para gestão e **evolução** dos indicadores chave → **KPIs**



MAPA

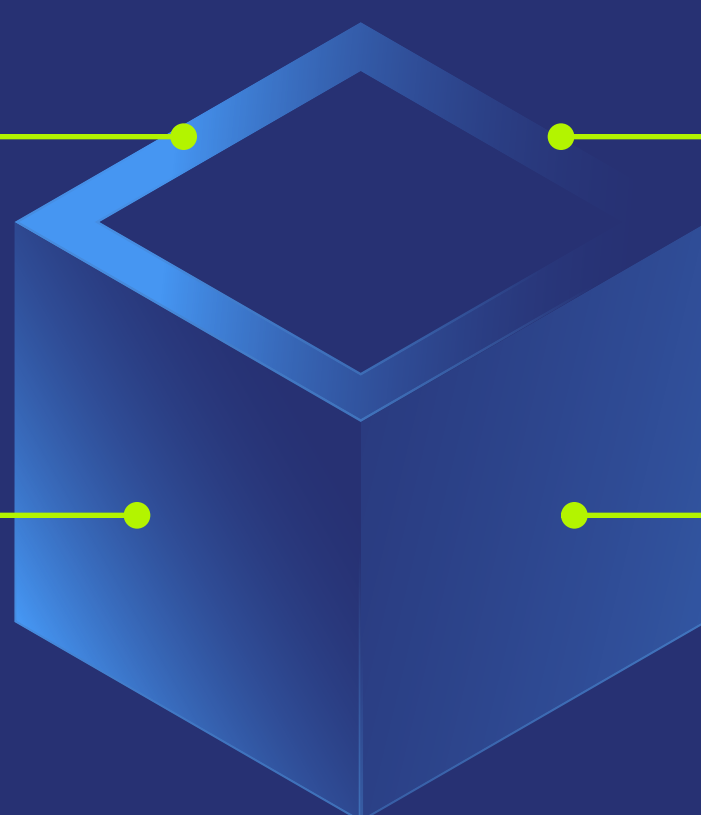


Manual com script – funil de relacionamento e vendas: **mensagens de whatsapp + redes sociais + telefone (tmkt)**



Implantando gestão à vista, relatórios diários, manuais para treinamento e muito mais...

TRANSFORME OS **RESULTADOS DE VENDAS** E FORME UM TIME DE ALTA PERFORMANCE NO SEU **NEGÓCIO FITNESS**



MAPA ESTRATÉGICO E PRÁTICO

JORNADA: MKT – RELACIONAMENTO – COMPRA

PRINCÍPIOS + PROCESSOS = PRODUTIVIDADE

MVP | 7 PASSOS PARA RESULTADOS IMEDIATOS

LÍDERES MULTIPLICADORES

ROTINA DE RESULTADOS
INDICADORES – METAS

FORMANDO TIME DE ALTA PERFORMANCE

PREMISSAS PARA CONTRATAÇÃO E TREINAMENTO



2000%

DE RETORNO

NAS PRIMERIAS

21 horas

APLICANDO A

METODOLOGIA





TREINAMENTO CRM-VENDAS



MAPA ESTRATÉGICO E PRÁTICO

Como descobrir / construir a personalidade e posicionamento do negócio

Revisão de precificação e criação de diferenciais

Visão de crescimento e decisão irreversível: clareza de qual é o próximo nível do negócio

FORMANDO TIME DE ALTA PERFORMANCE

Manualizar processos e padrões fundamentais

Plano de carreira e política de bonificações

Implantando a cultura de resultados

PRINCÍPIOS + PROCESSOS = PRODUTIVIDADE

5 r's - responsabilidade, rotina, ritmo, resultados e revisão

Ancorar o progresso do negócio na evolução de cada pessoa do time, cada colaborador é um agente transformador

Como diferenciar o esforço, dedicação, suor, da produtividade inteligente e intencional

LÍDERES MULTIPLICADORES

Elaborando metas de vendas e ciclos de resultados

Planner exclusivo do líder: mapa de rotina e evolução

SOW (semear) - tornar-se substituível, para ser promovível



INVESTIMENTO

Proposta



TABELA INVESTIMENTO

<div>TREINAMENTO</div> <div>MÓDULO ESPECIAL CRM E VENDAS</div>	<div>CLIENTES GEFIT</div> <div>50% DE DESCONTO</div>
<div>R\$ 1.980,00</div>	<div>R\$ 990,00</div>
<div>3x R\$ 660,00</div> <div>sem juros, no cartão de crédito ou boleto</div>	<div>3x R\$ 330,00</div> <div>sem juros, no cartão de crédito ou boleto</div>
<div>12x R\$ 193,00</div> <div>com juros no cartão de crédito</div>	<div>12x R\$ 97,00</div> <div>com juros no cartão de crédito</div>



LOCAL



LOCAL

Marques Plaza Hotel

Av. Prefeito Tuany
Toledo, 801 Fátima II -
Pouso Alegre - MG

01/05/2022

07:00 às 17:00



Reserve sua vaga comigo !



Wellington Batiston

Gestor de processos, focado na busca do sucesso de nosso cliente.



(35) 9 9709 7707

GEFIT®
FITNESS INTELLIGENCE

Transformando academias
em **grandes negócios.**