



**FIA**

**BUSINESS  
SCHOOL**

Quem sabe lidera.

**Venda Inteligente:  
SPIN + Challenger em Ação**

 **ourofino**  
saúde animal

# A FIA

- Há 45 anos, a FIA é reconhecida como uma das melhores escolas de negócios e educação executiva no Brasil e no mundo.
- É referência nacional e internacional porque ensina a transformar conhecimento em resultados que mudam o jogo nos negócios e na sociedade.

## CURSOS IN COMPANY

- A FIA desenvolve soluções educacionais para as empresas de todos os setores da economia, associações de classes, autarquias e gestão pública nas esferas federal, estadual e municipal. Para cada cliente é desenvolvido um projeto único e diferenciado.

# Nossos Números

**+ 100 m**

**ALUNOS FORMADOS**

Desde os cursos de educação executiva até os de especialização

**+ 800**

**Professores**  
especialistas,  
mestres e  
doutores.

**+ 320**

**Consultores**  
professores com grande  
experiência acadêmica e  
profissionais especialistas no  
mercado.

**+ 150**

**Colaboradores**  
profissionais com dedicação  
exclusiva e grande  
especialização.

# Objetivo

Desenvolver a capacidade do time de **executar vendas consultivas com excelência**, fortalecendo o domínio do processo comercial, a disciplina na execução e a previsibilidade de resultados, por meio da aplicação prática das metodologias **SPIN Selling** e **Challenger Sale**, com foco em **Venda de Valor**.

## Objetivos específicos:

- Reforçar os **fundamentos do processo de vendas consultivas**, reduzindo falhas no básico.
- Desenvolver a habilidade de **diagnóstico estruturado de necessidades** (SPIN).
- Estimular uma postura comercial mais **proativa, assertiva e desafiadora** (Challenger).
- Aumentar a eficiência na condução das conversas de vendas e na geração de oportunidades.
- Promover engajamento, alinhamento e **espírito de equipe**, por meio de dinâmicas e simulações.

# Agenda

Início: 8h

- Parte 1: Exposição conceitual e dialogada
  - **Fundamentos da Venda Consultiva e da Venda de Valor**
  - **SPIN Selling**
  - **Challenger Sale – Vendas Desafiadoras**
  - **Integração SPIN + Challenger**

Coffee: 10h – 10h30

- Parte 2: Cases / Exercícios práticos
  - **Rodada 1 – 20 min**
  - **Rodada 2 – 20 min**
  - **Rodada 3 – 01 grupo convidado para ir ao palco simular o case para todos**
  - **Quiz de verificação de conhecimento (via celular – mentimeter)**
  - **Fechamento**

Final: 12h30

# Conteúdo Programático

## Fundamentos da Venda Consultiva e da Venda de Valor

- O novo mundo das vendas e o poder da experiência do cliente
- O papel da venda consultiva no mercado de saúde animal.
- Venda de produto × Venda de solução × Venda de valor.
- Excelência operacional no processo comercial.
- Disciplina, execução e previsibilidade em vendas.

## SPIN Selling na Prática

- Lógica e estrutura do SPIN Selling.
- Perguntas de Situação, Problema, Implicação e Necessidade de Solução.
- Diagnóstico estruturado como base da venda de valor.
- Erros comuns na aplicação do SPIN e como corrigi-los.
- Exercícios práticos de construção e aplicação de perguntas SPIN.

## Challenger Sale – Vendas Desafiadoras

- O perfil do vendedor Challenger.
- Ensinar, personalizar e assumir o controle da conversa.
- Como desafiar o cliente com insights relevantes.
- Criação de valor a partir de novos pontos de vista.
- Uso estratégico de dados, argumentos e storytelling.

## Integração SPIN + Challenger

- Como combinar diagnóstico profundo com abordagem desafiadora.
- Condução eficiente da conversa comercial do início ao fechamento.
- Alinhamento entre comercial, marketing e geração de demanda.
- Foco em execução, eficiência e resultados.

# SPIN Selling

**S**

## SITUAÇÃO

Colete informações sobre os seus clientes

**P**

## PROBLEMA

Ajude o prospect a identificar suas principais dores

**I**

## IMPLICAÇÃO

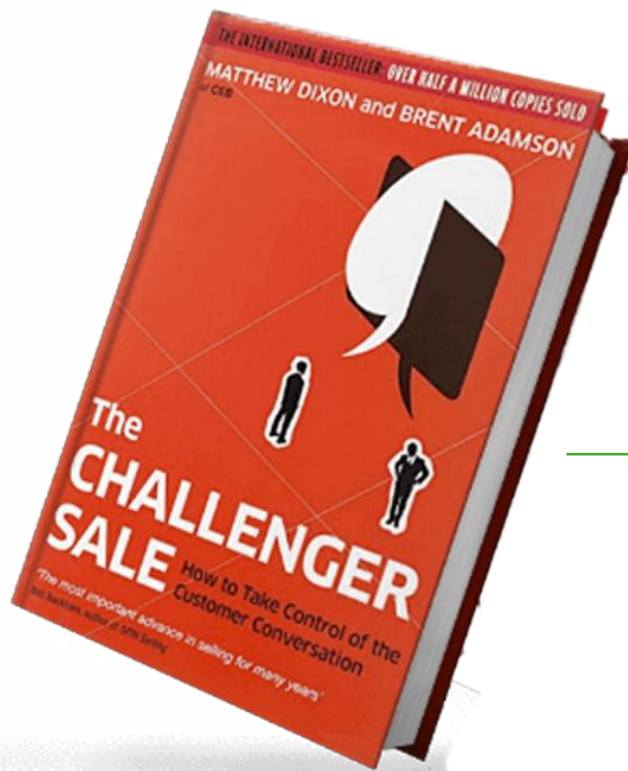
Apresente as consequências de não resolver esse problema

**N**

## NECESSIDADE

Mostre o cenário ideal com o uso da sua solução, mas de modo que ele conclua sozinho o que é melhor

## Livro: The Challenger Sale



Vendedores B2B se encaixam em 5 tipos:

- \* Challenger
- \* Trabalhador Incansável
- \* Lobo Solitário
- \* Construtor de Relacionamento
- \* Solucionador de Problemas

O perfil de pior performance foi o Construtor de Relacionamento – apenas 7% dos melhores vendedores utilizam essa abordagem.

**40%**  
DOS VENDEDORES DE ALTA PERFORMANCE UTILIZAM O ESTILO CHALLENGER

**MAIS QUE O DOBRO DE CHANCE**

de usar o modelo Challenger em comparação com outros estilos.

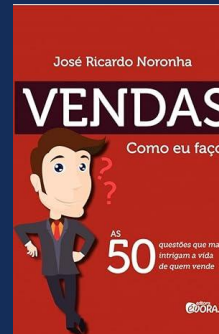
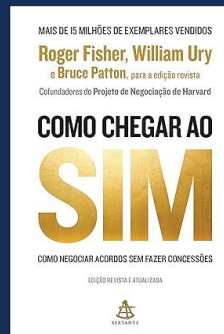
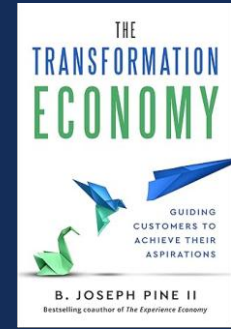
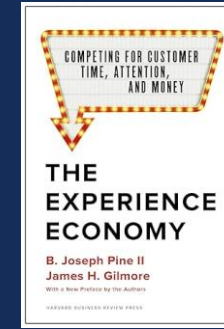
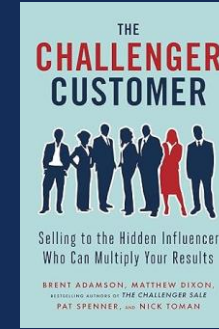
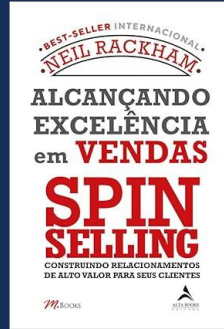
O que torna um Challenger?

- Desafia o status quo
- Oferece uma nova perspectiva
- Provoca e nova
- Não tem medo de falar sobre dinheiro
- Aplica pressão quando necessário

OS TRÊS Ts



# Sugestões de Leitura



Palestrante

## José Ricardo Noronha (Zé Vendedor)

Bacharel em Direito pela PUC/SP e MBA Executivo Internacional pela FIA/USP, com módulos realizados na EM Lyon Business School (França), Universidade de Cambridge (Inglaterra), Vanderbilt University (Nashville/TN), Illinois Institute of Technology (Chicago/IL), Harvard University (Cambridge/MA) e Columbia University (NY/NY). Especialização (MBA) em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela Vanderbilt University (Owen Graduate School of Management – Nashville/TN). Também fez o Curso de Negociação e Liderança da Harvard Law School (Cambridge/MA).

Mais de 20 anos de experiência como Vendedor e Diretor em grandes multinacionais de Educação Corporativa. É Professor em programas de MBA da FIA, onde tem recebido inúmeros prêmios de Excelência Didática em Educação Executiva e do MBA de Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance da PUC-RS | UOL Ed Tech.



FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO

Unidade Educacional Nações Unidas

Coordenação

Camila Mourad | [camilabm@fia.com.br](mailto:camilabm@fia.com.br) | 11 981003007 | [fia.com.br](http://fia.com.br)

Claudio P. Machado | [capfilho@fia.com.br](mailto:capfilho@fia.com.br) | [fia.com.br](http://fia.com.br)