iPED
Instituto Politécnico de Ensino à Distância

iPED
CERTIFICAÇÃO
PROFISSIONAL

Certificado de Conclusão

Certificamos que **Geovani de Almeida de Castro**, CPF nº **094.562.049-79**,

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

documento registrado sob o n.º **1603030**.

Início: **20/05/2024** Término: **20/05/2024** Carga horária: **10h**

Diretor

Fabio Neves de Sousa
Diretor Geral

Geovani de Almeida de Castro

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

32.283.883/0001-80

IPED EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Rua do Oratorio, 2.430
CEP: 03195-000
São Paulo - SP

Geovani de Almeida de Castro foi aprovado com 80% de aproveitamento na prova final (desempenho nos exercícios: 70%).

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: 20/05/2024, registro nº 1603030, da folha 1 do livro 1.