

# Tópicos do Prof. Camargo

- Juros mais altos - Taxas de câmbio um pouco mais baixas;
- Importante não é o que é eu vendo mas como eu vendo e para quem eu vendo;
  - Carro x Energia solar ( 40 % dos carros são vendidos a vista no Brasil);
- Durante Covid 19 investimentos em estrutura e bem estar nas casas - Agora saco de cimento caiu 5%;
  - Menos técnico - Mais gestor;
  - Focar na jornada do consumidor;
  - Planejar o processo de vendas;
- Time comercial (harmonia) - comissões férias ausências;
  - Estabelecer metas possíveis;
- Indicadores de performance ( KPIs) - Painel de velocidade;
- Como chegar lá (Okrs) - GPS (Objetivos e resultados chave);
  - Integração entre vendas - marketing - parte técnica;
  - Venda consultiva ao invés de venda tradicional.