



CAROL MANCIOLA

ALTO IMPACTO · LEVEZA · REFLEXÃO · PROFUNDIDADE





QUANDO DESEJAR
CONQUISTAR
MELHORES
RESULTADOS



QUANDO DESEJAR
SURPREENDER E
ENCANTAR SEU
PÚBLICO



QUANDO DESEJAR
CRIAR **MOMENTOS**
ESPECIAIS

QUANDO CONTRATAR CAROL MANCIOLA?

QUANDO DESEJAR
MOTIVAR SUAS
EQUIPES



QUANDO DESEJAR
ESTIMULAR E
PROVOCAR
TRANSFORMAÇÕES
COMPETITIVAS



QUANDO DESEJAR
ALINHAR
PROPÓSITO



SOBRE CAROL MANCIOLA

Nascida na Bahia, paulista de coração, Carol chegou em São Paulo em 2008 com o objetivo de realizar todos os seus sonhos. E conseguiu!

Carol transborda como poucos alegria e entusiasmo.

Sempre muito curiosa, comunicativa e espontânea, consegue encorajar e inspirar a todos por onde passa, seja por meio de suas provocações, inquietações, conselhos e seu desejo de contribuir para que as pessoas se tornem cada vez mais conscientes, coerentes, consistentes e corajosas na busca dos seus objetivos e propósito.

Carol é autora best-seller de "#BoraBaterMeta - o Desafio da Venda Presencial no Mundo Digital" (2019) e "Coragem e mais alguns Cês da Vida" (2022). É também co-autora de "Tenha Cicatrizes" (2022), onde compartilha sua experiência de empreender na área de Educação e "Relatos Maternos" (2021) onde conta como ser mãe e executiva ao mesmo tempo.



MISSÃO E ESTILO

Carol cativa pela sua energia. Em suas palestras e treinamentos consegue tornar o conteúdo leve pela forma como o conduz, utilizando – se de muitos exemplos e analogias que aproximam o tema à realidade dos participantes, permitindo um maior nível de retenção da mensagem e aplicabilidade.

Em seu discurso, um tom provocativo promove reflexões que desafiam as pessoas a promoverem mudanças que gerem resultados consistentes.

“Meu desejo é contribuir para o desenvolvimento de pessoas e organizações, através de uma educação que permita uma atuação consciente”.



CURRÍCULO



- Fundadora da Posiciona, empresa de educação Corporativa especializada em treinamentos de Vendas e Atendimento adquirida pela Crescimentum (CEGOS Group) em 2021.
- LinkedIn Creator
- Eleita Mindshifter pela RD Station em 2021
- Palestrante nos maiores eventos de marketing e vendas do país
- Administradora com pós-graduação em Marketing (ESPM) e Gestão da Comunicação Organizacional (UFBa)
- Trainer em empreendedorismo pelo Sebrae (em conjunto com a ONU/PNUD)



+ DE 15.000 HORAS DE
TREINAMENTOS E PALESTRAS



20 ANOS
DE EXPERIÊNCIA



RESPONSÁVEL POR DIVERSOS
PROJETOS NAS **MAIORES**
EMPRESAS DO PAÍS



+ DE 100.000 PESSOAS
TREINADAS EM TODO BRASIL

TEMAS DE PALESTRAS

VENDAS

- BORA BATER META - O DESAFIO DA VENDA PRESENCIAL NO MUNDO DIGITAL
- VENDAS MOVEM O MUNDO
- VENDA DE PROPÓSITO
- SEI FAZER, MAS NÃO SEI VENDER
- VENDAS DE ALTO IMPACTO
- ESTRATÉGIA DE EXECUÇÃO
- LIDERANDO EQUIPES DE VENDAS
- MARKETING E VENDAS: CONVERGÊNCIA GERA POTÊNCIA
- CORAGEM EM VENDAS
- MULHERES NAS VENDAS

VIDA

- CORAGEM
- OS CÊS DA VIDA: CONSCIÊNCIA, COERÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CORAGEM
- LIFELONG LEARNING
- EMPREENDEDORISMO
- O QUE O RH PODE (E DEVE) APRENDER COM A ÁREA DE VENDAS
- MULHER NA CAUSA

TODAS AS PALESTRAS DA CAROL SÃO CUSTOMIZADAS À REALIDADE DO PÚBLICO

EVENTOS E PODCASTS



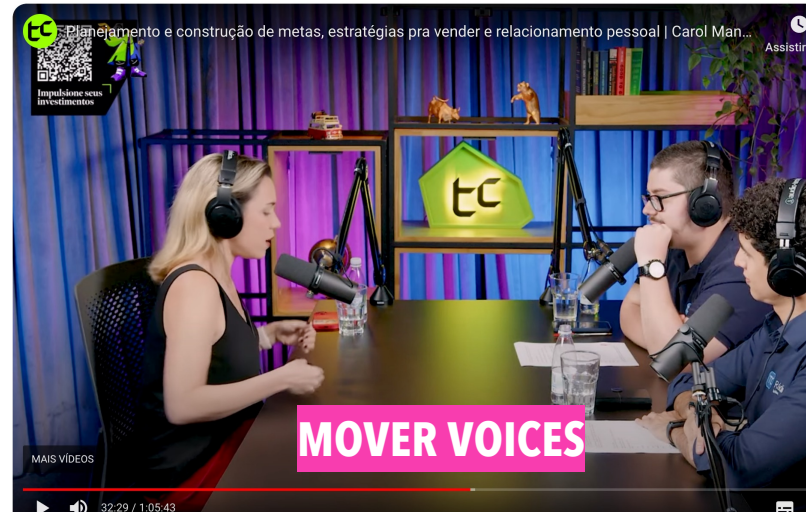
<https://www.youtube.com/watch?v=LxUleiaxBhM>



<https://www.youtube.com/watch?v=ks7h9WwN6Uk>



<https://www.youtube.com/watch?v=-ZxTtfBBvks&t=1237s>



<https://www.youtube.com/watch?v=vXYuifkNm1Y&t=1949s>



RD SUMMIT



DIGITALTALKS

NA MÍDIA

globoplay

PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS

Streaming de vendas aumenta interação nas compras online: “A humanização é uma tendência”, diz consultora

Rede de vinhos é uma das primeiras marcas a usar o atendimento ao vivo pela internet no Brasil. Em duas semanas, o serviço vendeu mais do que a loja virtual.

07/09/2020 15h36 - Atualizado há um ano

Para humanizar o atendimento nas compras online, o varejo brasileiro começou a investir no streaming de vendas, modalidade onde o cliente conversa ao vivo com o vendedor em uma transmissão de vídeo pela internet.

Já utilizado há algum tempo na China e em outros países, por aqui uma rede de lojas de vinhos é uma das primeiras a oferecer o serviço.

“Desenvolvemos uma plataforma que se juntou ao nosso comércio eletrônico e lá nosso consultor e vendedor tira todas as dúvidas. A pessoa pode comprar, fazer uma assinatura. É a mesma experiência que ela



Forbes
Especial Mulheres na Tecnologia: 13 fundadoras de edtechs que estão levando capacitação para todos os cantos do país

Divulgação
Carol Manciola, Posiciona Educação e Desenvolvimento

Fundada em 2017, em São Paulo, por Carol Manciola, a Posiciona Educação e Desenvolvimento nasceu com o objetivo de humanizar a relação entre marcas e pessoas, por meio de soluções educacionais que desenvolvam as competências de profissionais de vendas e atendimento. “Nosso portfólio inclui workshops, treinamentos e palestras ministrados de forma presencial e digital, além de uma série de recursos assíncronos como vídeos, podcasts, infográficos e pilulas de conhecimento”, explica a fundadora, que também ocupa o cargo de CEO da edutech.

Já no primeiro ano de fundação, a Posiciona faturou R\$ 1 milhão e, em 2020, alcançou a marca de R\$ 3,4 milhões. No mesmo ano, a startup doou R\$ 15 mil em dinheiro e alimentos arrecadados com eventos abertos, como o “Reposicione-se”, que ajuda profissionais de vendas a se recolocarem no mercado de trabalho, e o “Sales Summit”, que capacita treinadores de equipes de vendas. Hoje, a empresa atende companhias como Pfizer, ESPM, iFood, Danone, Hering e TIM, e tem como parceiros as empresas Leo Learning, Trillio e Sustentare Escola e Negócios. “Nossos programas de treinamento já somaram mais de 60 mil pessoas, com quase 2 mil horas de experiência de aprendizagem em mais de 620 projetos”, afirma Carol.

Para os próximos anos, a perspectiva é reforçar o método de aprendizagem, para ampliar a capacidade de entrega síncrona por meio de consultores selecionados, e revitalizar o mundo das vendas, por meio de ações de reskilling e upselling para um número maior de profissionais.

ISTOÉ **Dinheiro** EDIÇÃO Nº 1264 11.03

ÚLTIMAS LIVES REVISTA BLACK FRIDAY ESTILO ECONOMIA NEGÓCIOS TECNOLOGIA FINANÇAS GIRO COLUNISTAS

O poder da formação executiva

Hugo Cilo
22/12/2011 - 09:05

De olho no mercado de formação de executivos, a Crescimentum, consultoria especializada em **corporativa**, incorporou a Posiciona, empresa de treinamento de times de vendas.

Juntas, as companhias lideradas por **Arthur Diniz e Carol Manciola** treinam anualmente mais de 500 profissionais, em 50 países e em mais de 20 idiomas.

Segundo Diniz, CEO e fundador da Crescimentum, o movimento faz parte de um grande plano: “Ambas as empresas são saudáveis e bem posicionadas no mercado, o que potencializa esse nicho”. “A convergência dos temas de cultura, liderança e vendas provocará forte impacto no ecossistema educacional corporativo no Brasil.”

(Nota publicada na edição 1254 da Revista Dinheiro)

CARAS

VITRINE / LIVROS
Dia da Mulher: 5 autoras inspiradoras para começar a ler agora

Confira a seleção de obras escritas por mulheres bem-sucedidas nas carreiras de artes e negócios

CARAS Digital Publicado em 08/03/2022, às 15h05

4. Coragem e mais alguns Cês da Vida: <https://amzn.to/3KnN2Xq>

Muitas pessoas acreditam que são impedidas de seguir em frente pelo medo. Para Carol Manciola, o que nos impede de fazer o que sabemos que precisa ser feito é a falta de coragem. Para a autora, coragem não é o contrário do medo; coragem é agir apesar dele. É uma coragem de quem sente algum incômodo, analisa possibilidades, decide, comunica sua decisão, a implementa e assume as consequências, como um protagonista da própria vida.



Carol Manciola tornou-se referência para diversos veículos de comunicação com artigos, entrevistas e atuando como fonte em temas relacionados às suas áreas de atuação.

NA MÍDIA

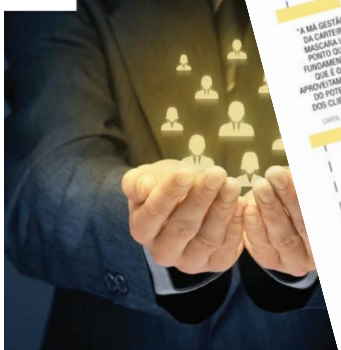
CLAUDIA Horóscopo | CLAUDIA Cozinha | Notícias | Beleza | Moda | CASA CLAUDIA

No Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino, 20 mulheres toparam falar sobre o que as motiva e quais as encontraram pelo caminho

Por Camilla Patti Atualizado em 19 nov 2020, 11h32 - Publicado em 19 nov 2020, 09h30



GUIA DA GESTÃO DA CARTEIRA DE CLIENTES



SUA CARTEIRA DE CLIENTE É UMA MINA DE OURO!
SAIBA COMO CRIAR UM PROCESSO EFETIVO DE GESTÃO DE CARTEIRA E PASSE A APROVEITAR TODO O POTENCIAL DE

"A MÁ GESTÃO DA CARTEIRA MUDA UM PONTO QUE É FUNDAMENTAL, QUE É O MODO APROVEITAMENTO DOS CLIENTES"

ENTREVISTA Carolina Manciola, consultora de vendas e marketing

"O CLIENTE NEM SEMPRE ESTÁ CERTO, MAS ELE SEMPRE TEM RAZÃO"

ENTRE COMOS Entender as necessidades do cliente é a premissa básica para quem quer vender mais. Quem afirma isto é Carolina Manciola, consultora nas áreas de vendas, marketing e gestão de pessoas e diretora da Triunfo Consultoria e Treinamento. Em Salvador durante os dias 17 e 22 de setembro à convite da Universidade Salvador - Univas e do Salvador Norte Shopping, Carolina participou de palestras sobre a relação entre gerentes, vendedores e clientes. Desmistificando o mito do "cliente que tem sempre razão", ela partiu maneiras de aumentar o faturamento, além de apontar a necessidade de especialização e qualificação do profissional de vendas.

O cliente tem sempre razão? O cliente nem sempre está certo, mas ele sempre tem razão, e é importante entender que razão significa opinião, crença. O justo que se deve determinar é o nível de determinação com o qual o cliente defende sua posição. Isso tem a ver com a cultura de atendimento. Quando você faz uma gestão de carteira de clientes dentro de uma cultura de atendimento, você precisa de processos, de ferramentas, de suporte. Assim, deixar de aproveitar o que o cliente tem a oferecer é uma perda de oportunidade. A Cultura Organizacional e, consequentemente, o atendimento são pontos a serem avaliados para garantir a gestão da carteira de clientes. Esse processo é desenvolvido pelo Time da Sustentare em parceria com a Triunfo Consultoria e Treinamento. Uma estrutura comercial (pessoas, processos, ferramentas, estratégias) voltada para a gestão da carteira de clientes, visando a aproveitá-la em todas as possibilidades de gestão de

ENTREVISTA Carolina Manciola, consultora de vendas e marketing

"O CLIENTE NEM SEMPRE ESTÁ CERTO, MAS ELE SEMPRE TEM RAZÃO"

Não adianta sua empresa produzir se ninguém vender. Focar na criação de uma equipe comercial é desafiador e às vezes o empresário tem que buscar alternativa para treinar os funcionários

Na hora de comprar? De uma maneira geral, as pessoas estão buscando cada vez mais diferenciação. Elas querem ter uma opção exclusiva, um atendimento exclusivo, e estão dispostas a pagar mais por isso. Os clientes sabem bem quando não há nenhum benefício, nem mesmo valor agregado. Se você consegue oferecer algo mais, o preço deixa de ser a coisa mais importante. É aí que está o desafio do vendedor. Muitas vezes ele não está preparado para mostrar o benefício. Ele recorre ao recurso de preço ao invés de tentar entender quais são as suas necessidades. Quando você pensa em critérios de compra, cada pessoa tem o seu. É muito simples ver como o preço não é um fator crítico de decisão. As pessoas não compram as coisas mais baratas. Não procuramos o equilíbrio entre o custo que você vai desembolsar para adquirir aquele produto e o que você emergiu de benefícios. Como os vendedores podem

ENTREVISTA DAVE STEIN A maior autoridade em vendas em como mudar a mentalidade e a estrutura dos treinamentos de vendas

TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO EM VENDAS

UMA FORÇA NA DECISÃO

PARA MULTIPLICAR OS GANHOS DE POR MEIO DO ALINHAMENTO E CAPACIDADE

DICAS INFOGRÁFICA

CONFIRA OS CASOS VENCEDORES DO PRÊMIO SER HUMANOS OSWALDO CHECCHIA 2012

comércio & serviços

TREINAMENTO Como capacitar e motivar equipes a distância

NOVA REALIDADE Dicas para seguir os protocolos de saúde e higiene

AS CHAVES: BOA PLATAFORMA E PLANEJAMENTO

Durante o lockdown, muitos vendedores e distribuidores de vários segmentos enfrentaram dificuldades para concluir vendas ou receber os treinamentos pelas plataformas digitais. Alguns dos problemas iniciais foram a falta de experiência com as novas tecnologias; o uso de várias pessoas para chamar e fazer contato com profissionais; o pouco suporte técnico em domicílio; o acesso ao home office com a rotina da casa e da família, além das reuniões a distância.

"Nem todos tinham (ou têm) acesso a banda larga, e isso prejudicou as reuniões com muita gente", diz Carol Manciola, da Posiciona. Em alguns casos, a empresa teve de trocar a plataforma Zoom para o YouTube, com menos interação.

Outro aprendizado que se ganha com a digitalização é a necessidade de planejamento prévio antes das reuniões virtuais, o que evita contratempos. O especialista em vendas Jaynes Grinberg, da JGC Consultoria & Treinamentos, foi contratado por uma empresa de Bahia para instruir 120 representantes comerciais sobre o uso do WhatsApp como canal de negócios. "Mas a empresa esqueceu de avisar aos vendedores para baixar, com antecedência, a plataforma que seria usada no live. Com o acesso, o curso precisou ser a-baixado", conta Grinberg. "A mesma preocupação que temos com os eventos presenciais - checagem de som, data show, iluminação - devemos ter no ambiente virtual. A plataforma é o item mais importante", observa o especialista.

Mas, apesar dos obstáculos iniciais, as tecnologias deram de as em um cenário para se tornarem aliadas nos negócios. Jovana Rodrigues Carvalho, do Senac, explica que muitos conteúdos foram repensados e novas técnicas e dinâmicas, incorporadas à linguagem digital, como o "bootcamp" - que encoraja a transmissão de conceitos com rapidez e a possibilidade de um pré-teste por parte do vendedor, além de dinâmicas de grupo com a simulação de situações reais de vendas. Outras lições aprendidas durante as limitações impostas pela pandemia nesse treinamento foram os encontros mais curtos e as abordagens mais assertivas.

Aos poucos, os vendedores estão voltando ao trabalho presencial em lojas de rua e shoppings e vão precisar aprimorar as técnicas de vendas, avaliar os consultores e se preparar para o B2B, F2B e para o NatB com promoções, captação nas vitrines e maior sorriso por trás da máscara", avisa Carol.

O líder em evidência

TRABALHO REMOTO DESAFIA AS PRÁTICAS DA GESTÃO DE PESSOAS

Carol Manciola tornou-se referência para diversos veículos de comunicação com artigos, entrevistas e atuando como fonte em temas relacionados às suas áreas de atuação.

DEPOIMENTOS



"O time simplesmente amou. Acharam muito assertivo, muito direcionado à realidade da loggi. Elogiaram as dicas de como melhorar o relacionamento com o cliente, como trazer mais vendas, como fortalecer nesse momento a relação entre o executivo, o vendedor e o cliente. Todos ficaram muito felizes. O retorno foi muito positivo. Foi incrível"

Jéssica Ferreira



"O feedback do grupo é que essa foi a melhor convenção de todos os tempos, a mais próxima!"

Karen Yoshida



"A Carol é uma profissional competente e extremamente dedicada em entregar um serviço de grande qualidade. Já tive oportunidade de utilizar sua expertise em vendas e obtivemos um excelente retorno sobre o valor investido e um ótimo feedback do grupo treinado".

Marcelo Amador



"Foi sucesso! A equipe amou e até agora estão deixando mensagens de agradecimento, pedindo mais e elogiando a escolha do palestrante. Nossa eterna gratidão"

Letícia Cimel

O lançamento do produto foi incrível e a palestra fechou o encontro em alta, garantindo a mensagem chave, motivando e dando um gás na equipe.

Marília Scauri



Grupo Santa Joana
Santa Joana • Pro Matre • Perinatal • Santa Maria

O treinamento nos ajudou a refletir, a entender nosso papel de líder, mas principalmente um líder humano que precisa ser capaz de compreender todas as condições adversas que a equipe está enfrentando, respeitando e apoiando as pessoas.

Juliana Amaro



INVESTIMENTO

- Os temas descritos nessa apresentação são sugestões de escopo.
- Todas as palestras ministradas podem (e devem) ser customizadas aos desafios da sua empresa. Para isso, será realizada uma reunião de alinhamento à distância para refinamento de *briefing*.

Valor da Palestra:

PRESENCIAL (SP CAPITAL): R\$ 25.000,00

PRESENCIAL (FORA DE SP CAPITAL): R\$ 30.000,00

ON-LINE: R\$ 15.000,00

(impostos inclusos)

*VALORES DE DESLOCAMENTO E
HOSPEDAGEM NÃO INCLUSOS NESSE VALOR.

Provavelmente, você pediu um orçamento por ter recebido alguma indicação ou por acompanhar o trabalho de Carol nas redes sociais. Caso precise de mais referências, solicite-nos que teremos o maior prazer em compartilhar com você contatos de clientes que a contrataram recentemente.



PREMISSAS & CONDIÇÕES ESPECIAIS

A PROPOSTA INCLUI:

- Impostos.
- Deslocamento em São Paulo capital.

NÃO ESTÃO INCLUSOS NA PROPOSTA:

- Projetor multimídia;
- Local de realização do evento;
- Sonorização (para computador, voz e violão – quando fizer parte da palestra);
- Deslocamento aéreo, terrestre e hospedagem em quarto single fora de SP Capital.
- Ferramenta de transmissão on-line

PREMISSAS:

- Forma de pagamento: 50% até 10 após a contratação e 50% em até 30 dias após a realização da palestra.
- Palestra canceladas/adiadas com menos de 10 (dez) dias implicarão em pagamento de *no show* de 100% do valor contratado.

Em caso de avaliação negativa por parte do cliente, o mesmo fica dispensado do pagamento do valor da palestra.