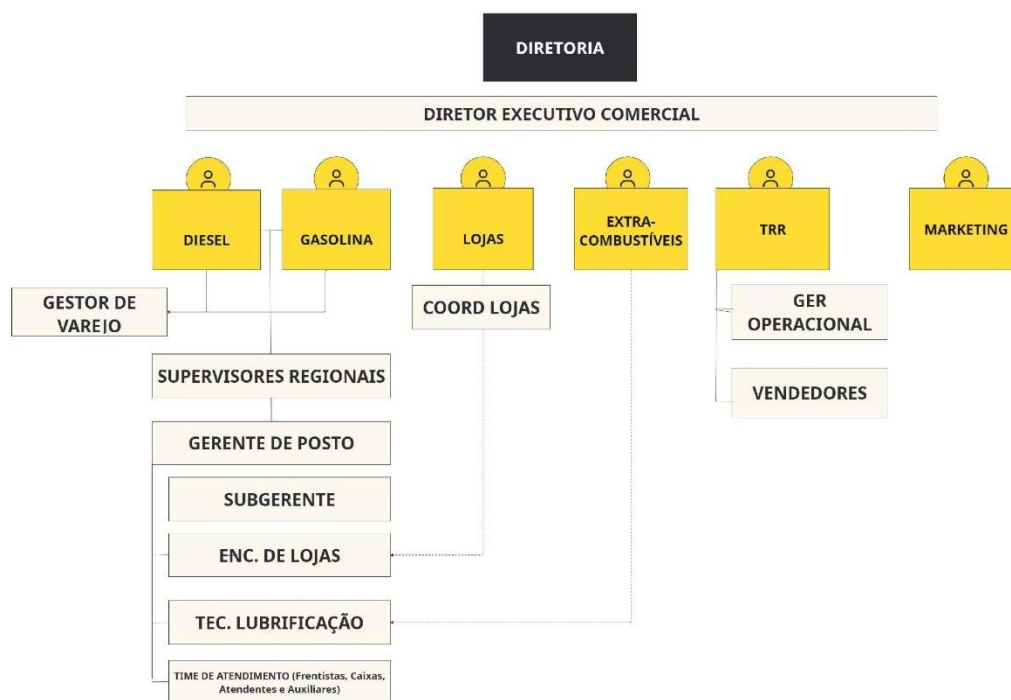
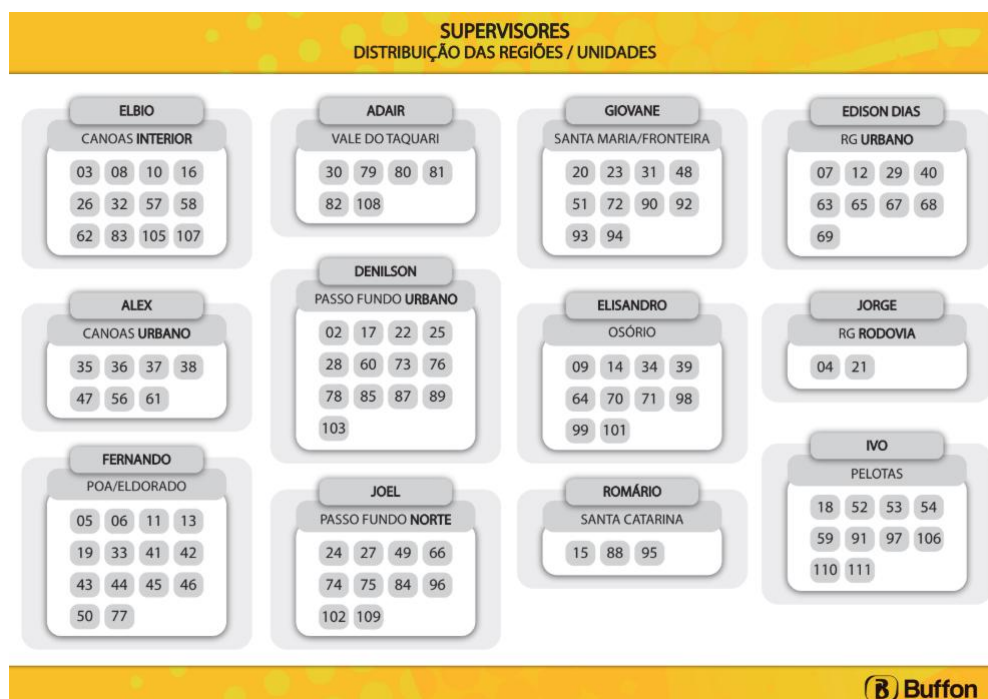


ANEXOS

Anexo 1: Organograma de organização por Unidades de Negócio



Anexo 2: Distribuição de Postos por Regionais e Supervisores



Anexo 3: Evidência da participação na escolha do nome do Projeto em 2022



Anexo 4: Divulgação do Processo de Desenvolvimento em vendas

Processo de

Desenvolvimento em vendas

EAD **A VENDA 4.0**



E-BOOK **A VENDA**



MÉTODO DE VENDAS BUFFON



Anexo 5: Divulgação do Processo de Formação de Multiplicadores



Anexo 6: Vendendo a ideia aos colaboradores

Você deve estar se perguntando:
o que vai mudar na nossa

rotina?

E qual vai ser o seu papel como time?

- Participar dos treinamentos;
- Abertura para as mudanças que virão;
- Praticar nos atendimentos a metodologia que vai ser treinada;
- Superar as metas com a metodologia aprendida.

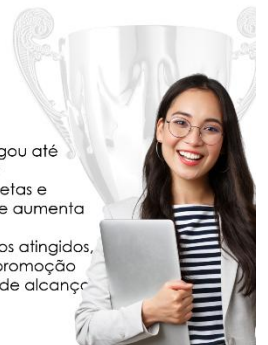


eu, como líder, também tenho um papel neste processo de mudança

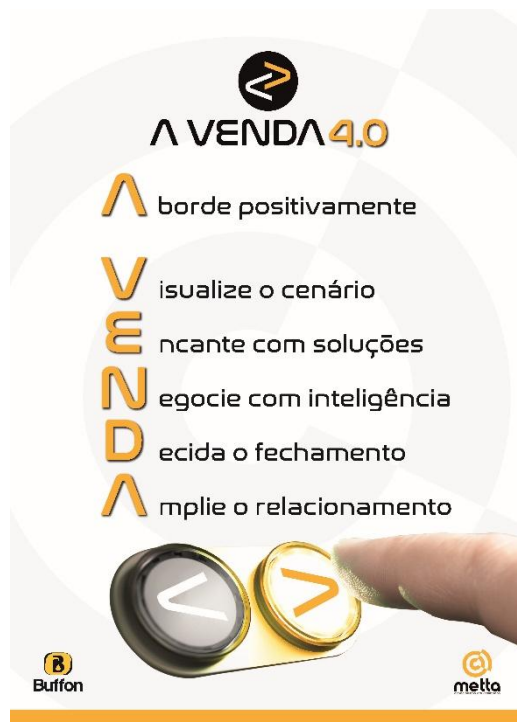
Eu também estou em um momento de mudança e aprendizado, tudo isso também é novo para mim, também serei treinado, vou estudar e mudar minhas atitudes. Poderei acertar e, também, errar. Gostaria de contar com o apoio e a paciência de todos.

o que você vai ganhar com essa mudança?

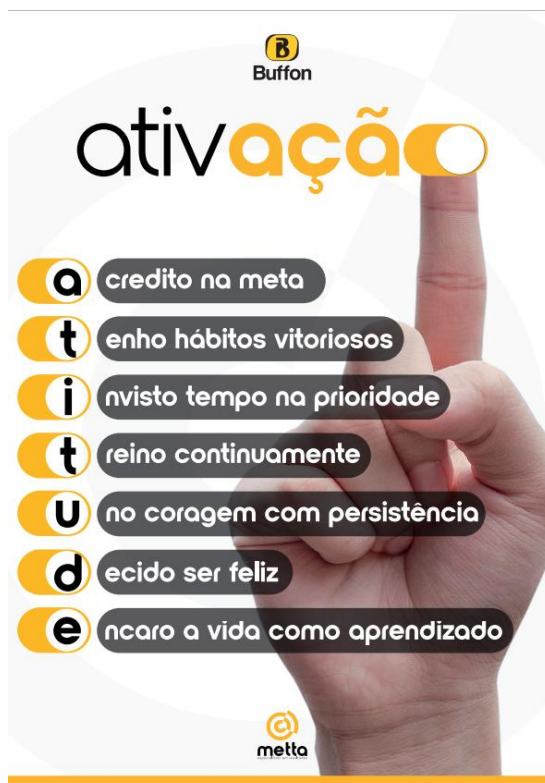
- **Maior reconhecimento:** se sozinho, você chegou até aqui, imagine se for treinado continuamente;
- **Mais tranquilidade:** com técnica, atingir as metas e indicadores se torna mais fácil e rápido, o que aumenta sua qualidade de vida;
- **Mais sonhos realizados:** quanto mais resultados atingidos, maior o reconhecimento e possibilidade de promoção por meritocracia. Assim você fica mais perto de alcançar suas metas e objetivos pessoais.



Anexo 7: Cartaz Venda 4.0



Anexo 8: Cartaz Ativação



Anexo 9: Convite Workshop de Nivelamento de Gerentes (Para novos gerentes)

gestão da
ativação
convite
habilitação

Nossa habilitação está chegando.
Vamos colocar em prática todo o conhecimento
que foi estudado.

Data: 19 de Abril
Horário: 13h às 17h
Link: <https://meet.google.com/ewb-jzzk-zjy>

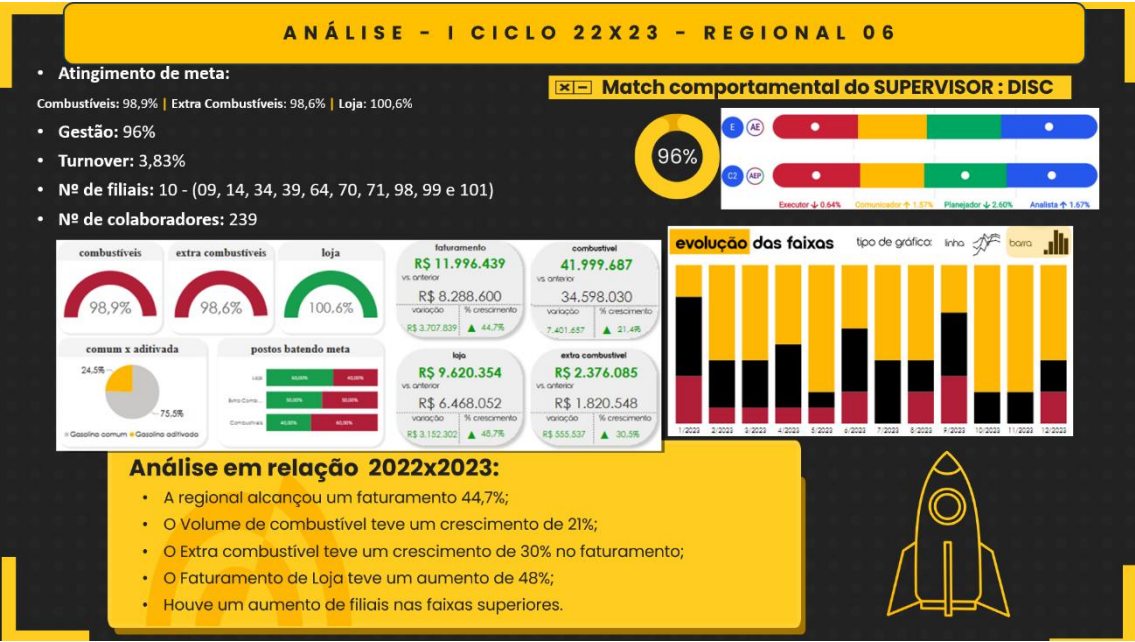
1 mudança
2 ativoc
3 métoc
4 conhec
5 met
tempo

Buffon TOP VENDAS BUFFON metta

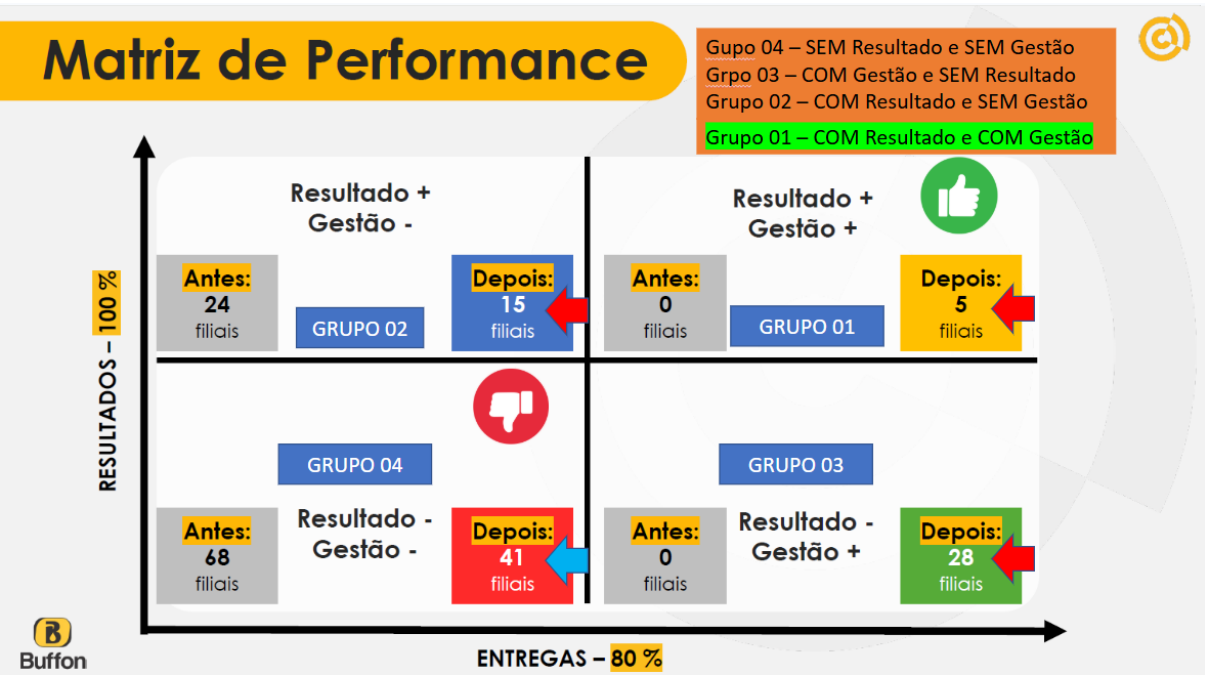
Anexo 10: Agenda de Workshop

	Workshop Supervisão	Turma 1		Turma 2		Turma 3		Turma 4		Tema do Workshop - Meta Batida
		Supervisor	Multiplicador	Supervisor	Multiplicador	Supervisor	Multiplicador	Supervisor	Multiplicador	
		Denilson Joel Romário	Ariele Carlos Cassiano Ivan	Cândido Edison Ivo Jorge	Claudio Gabriel Larieli Maurício	Edilson Fernando	Marco	Elbio Elisandro Giovane	Alisson Cesar	
Março	20/03 08h às 12h		26/03 13h às 17h		27/03 13h às 17h		09/04 13h às 17h		10/04 13h às 17h	Como aumentar a produtividade através dos GD's
Abril	23/04 13h às 17h		29/04 13h às 17h		30/04 13h às 17h		07/05 13h às 17h		08/05 13h às 17h	Como aumentar a venda de gasolina aditivada
Maio	22/05 08h às 12h		28/05 08h às 12h		28/05 13h às 17h		05/06 13h às 17h		06/06 13h às 17h	Como aumentar ticket médio
Junho	19/06 08h às 12h		24/06 13h às 17h		25/06 13h às 17h		03/07 13h às 17h		04/07 13h às 17h	Como vencer o concorrente
Julho	24/07 08h às 12h		30/07 10h às 12h		30/07 10h às 12h		06/08 13h às 17h		25/07 13h às 17h	Aumente suas vendas maximizando o resultado das campanhas de marketing
Agosto	23/08 13h às 15h		27/08 13h às 17h		27/08 13h às 17h		28/08 08h às 12h		28/08 13h às 17h	Como não depender do fluxo de clientes
Setembro	11/09 13h às 16h		17/09 13h às 16h		19/09 08h às 11h		19/09 13h às 16h		16/09 13h às 16h	Como reduzir a rotatividade de vendedores (turnover)
Outubro	18/10 13h às 16h		24/10 13h às 16h		25/10 13h às 16h		28/10 13h às 16h		30/10 13h às 16h	Como selecionar vendedores realmente competentes
Novembro	19/11 13h às 16h		22/11 13h às 16h		25/11 13h às 16h		26/11 13h às 16h		27/11 13h às 16h	Como preparar o time para períodos sazonais de vendas
Dezembro	10/12 13h às 16h		16/12 13h às 16h		17/12 13h às 16h		20/12 08h às 11h		20/12 13h às 16h	Onboarding - como acelerar a performance dos novos vendedores

Anexo 11: Resultados de uma regional



Anexo 12: Desenvolvimento Matriz de Performance



Anexo 13: Premiações Resultado da Matriz



Anexo 14: Premiações Resultado da Matriz



Anexo 15: Envolvimento diretoria no processo.



Anexo 16: Seleção de Multiplicadores



Vaga

para ajudar pessoas a baterem meta

Temos uma oportunidade de promoção. Estamos com vagas abertas para **Multiplicador**!

Serão profissionais que receberão uma capacitação e terão como missão ajudar outros vendedores a **bater mais metas e aumentar resultados**.

Pré-requisitos:

- Mínimo 6 meses de empresa;
- Ensino médio completo;
- Disponibilidade para viagens.

Obs.: Veículo próprio será um diferencial.

Se você se identifica com essa oportunidade e quer receber um treinamento completo, faça sua inscrição:

- Envie seu currículo para cv@buffon.com.br;
- Registre no assunto de e-mail: **Multiplicador + nº do posto**.

As inscrições serão recebidas até o dia **31/12/2024**.

