

evolutto

# BOOT CAMP 22

COM IGOR FURNIEL

**A MELHOR  
OPORTUNIDADE  
DE ACELERAR  
SUA CONSULTORIA**

11, 12 e 13  
de Abril

**Marketing e Vendas  
na consultoria digital**

15, 16 e 17  
de Agosto

**Produtização na  
consultoria digital**

21, 22 e 23  
de Novembro

**Gestão e escala na  
consultoria digital**



11, 12 e 13  
de Abril

## **Marketing e Vendas na consultoria digital**

3 dias de conceito e prática para resolver de vez o que é necessário para gerar tráfego com qualidade e impulsionar as vendas.

15, 16 e 17  
de Agosto

## **Produtização na consultoria digital**

Vamos desmistificar os paradigmas que impedem as consultorias de escalar e construir ao vivo as diferentes possibilidades de digitalização de seus serviços.

21, 22 e 23 de  
Novembro

## **Gestão e escala na consultoria digital**

No último evento vamos fundo nas técnicas de treinamento e gestão do time de consultores. Queremos garantir o máximo de produtividade, escala e qualidade.

**Bônus: 3 mentorias\* em grupo para  
cada bootcamp que você fechar**

\*Serão 3 sessões em grupo com duração de 60 minutos para discussão das dúvidas individuais que cada um vai trazer.

11, 12 e 13  
de Abril

# Marketing e Vendas na consultoria digital

3 dias de conceito e prática para resolver de vez o que é necessário para gerar tráfego com qualidade e impulsionar as vendas.

## Por onde começar?

- Já tem um posicionamento claro de marca/produto e o PCI definido?
- Já tem ou precisa criar autoridade no mercado em que atua?
- Que estratégia é a melhor para mim? Inbound ou outbound?
- Quais as melhores práticas/canais no mkt digital que estão trazendo resultados hoje de venda de consultoria? Benchmarks que valem a pena!
- Que ferramentas são essenciais?
- Como rodar testes antes de apostar tudo?
- Quanto preciso investir para gerar o resultado que pretendo?
- Qual a estrutura ideal para consultorias?
- Quem vai vender sua consultoria?
- A jornada de compra do seu cliente está desenhada?
- Quais as etapas principais de um funil de vendas enxuto?
- Gestão do funil e as ciladas do vendedor “preguiçoso”!
- Quais são as principais etapas do processo de vendas com objetivos claros e amarrações que geram avanços?
- Como desenvolver um pitch de vendas MATADOR para sua consultoria digital?

15, 16 e 17  
de Agosto

## Produtização na consultoria digital

Vamos desmistificar os paradigmas que impedem as consultorias de escalar e construir ao vivo as diferentes possibilidades de digitalização de seus serviços.

### Por onde começar?

- Quais os prós e contras na produtização de consultoria?
- Como escolher entre os diferentes modelos, analógico, digital e híbrido?
- Quais os erros mais comuns que consultorias cometem no momento de digitalização?
- Como educar / aculturar o cliente para a nova realidade de mercado?

21, 22 e 23 de  
Novembro

## Gestão e escala na consultoria digital

No último evento vamos fundo nas técnicas de treinamento e gestão do time de consultores. Queremos garantir o máximo de produtividade, escala e qualidade.

### Por onde começar?

- O que fazer com clientes desengajados?
- Como garantir a qualidade no atendimento de dezenas de clientes ao mesmo tempo?
- Quais os treinamentos essenciais que um consultor precisa ter para garantir sucesso no digital?
- Quais os frameworks já utilizados com sucesso para o melhor relacionamento com o cliente?