

# COMO VENDER PARA INDÚSTRIA

*Sandro Barbosa*



- Integração
- Mercado & Oportunidades
- Proposta Comercial
- Gestão Contratual
- Prospecção Comercial
- Considerações Finais



# | INTEGRAÇÃO



Sandro Barbosa

## FORMAÇÃO

- Técnico Edificações (**IFPA**)
- Engenharia Civil (**UFPA**)
- Especialização Gestão da Qualidade e Produtividade (**UFPA**)
- MBA Gestão Empresarial (FGV)
- MBA Gestão de Projetos (FGV)
- PMP - Project Management Professional (PMI)

## ÁREAS DE ATUAÇÃO

- Construção Civil
- Mineração
- Papel e Celulose
- Óleo e Gás
- Gestão Pública
- Indústria

# RESUMO PROFISSIONAL

---

- *Diretoria Comercial de Construção*
- *Diretoria Executiva de Projetos*
- *Gerência de Projetos*
- *Gerência de Planejamento (PMO)*
- *Coordenação de Engenharia*
- *Orçamento, Medições, Faturamentos e Apropriação de Custos*
- *Licitações Públicas e Privadas*
- *Implantação de Sistemas de Qualidade*
- *Metodologias de Gestão de Projetos (PMBok / IPA)*
- *Docência: Gestão de Projeto | Desenvolvimento de Negócios.*

# CLIENTES





ALCOA – Poços de Caldas/MG



ALUMAR – São Luís/MA



RNEST – Ipojuca/PE



Shopping Plaza – São Bernardo/SP

Lojas, gastronomia, serviços, cultura e muita diversão para você



Walmart – São Paulo/SP



RPBC – Cubatão/SP



Despoluição Rio Tietê São Paulo/SP



Oficinas – Minas/MG



Bahia Pulp – Camaçari/BA



Projetos



# MERCADOS E OPORTUNIDADES

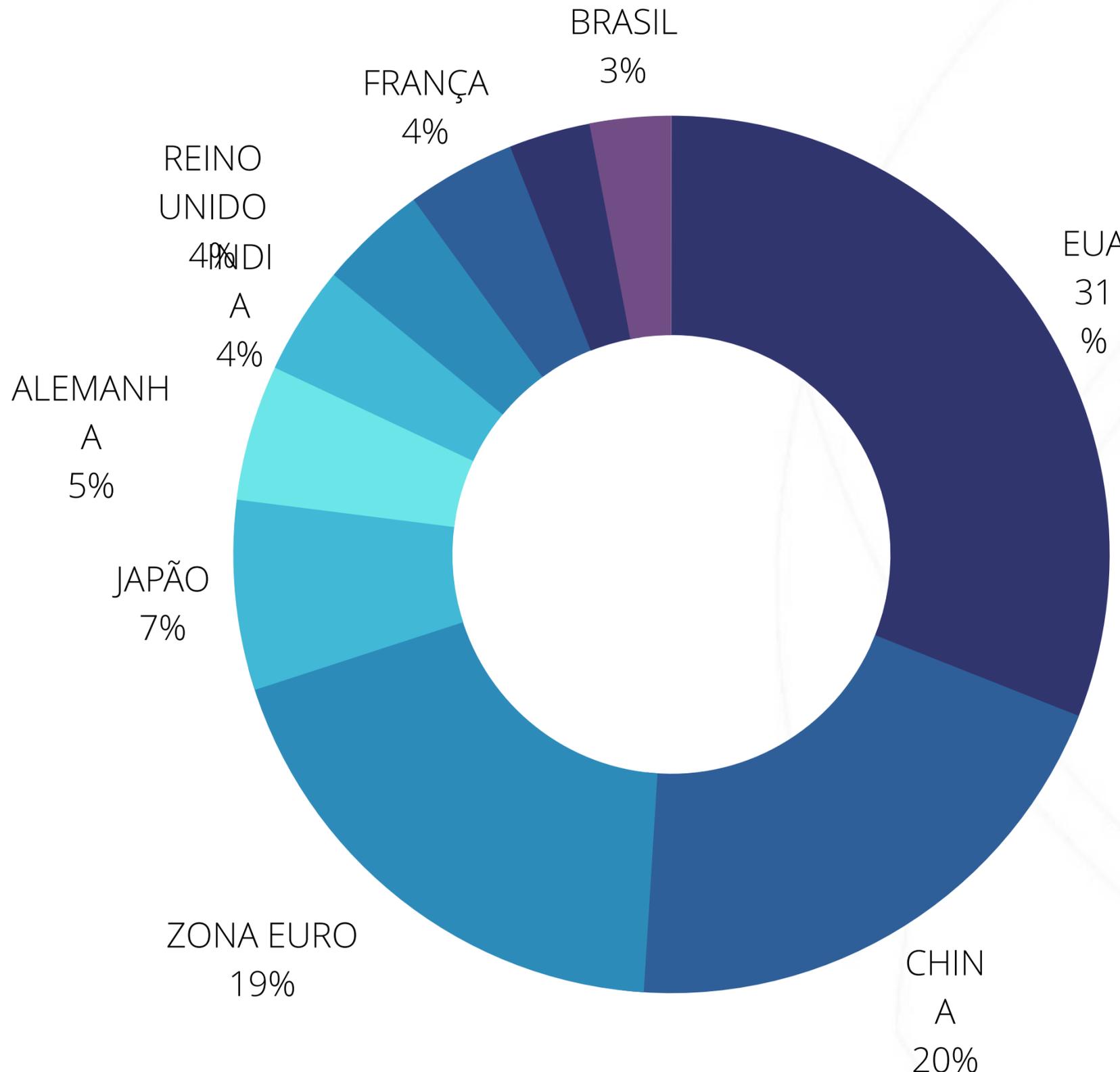


# PIB 2019 - 10 MAIORES ECONOMIAS

Região	PIB (Tri USD)	%
01) Estados Unidos	21,4	18,4%
02) China	14,3	12,3%
03) Zona Euro	13,3	11,5%
04) Japão	5,1	4,4%
05) Alemanha	3,8	3,3%
06) Índia	2,9	2,5%
07) Reino Unido	2,8	2,4%
08) França	2,7	2,3%
09) Itália	2,0	1,7%
10) Brasil	1,8	1,6%
TOTAL	116,4	100,0%

**Projeto: 20% a 25%**

# ECONOMIA X GESTÃO DE PROJETOS

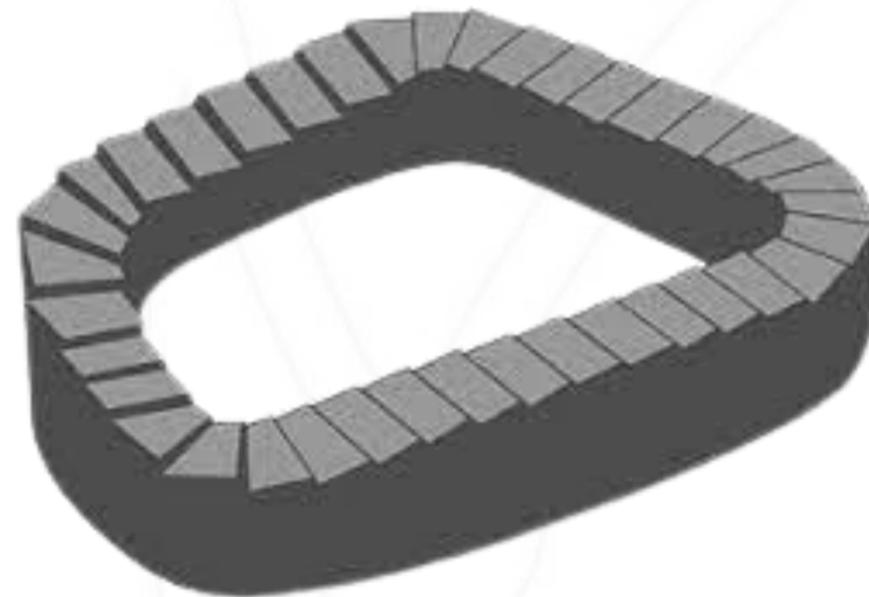
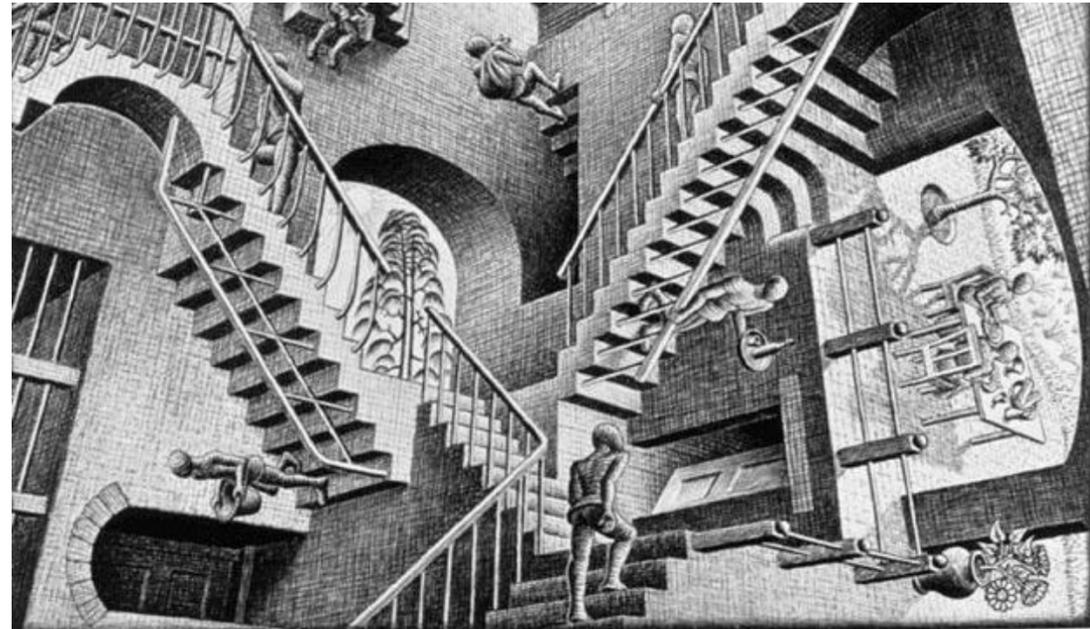


116,4 (TRI USD)  
PROJETO: 20% A 25%





# MATURIDADE EM GESTÃO



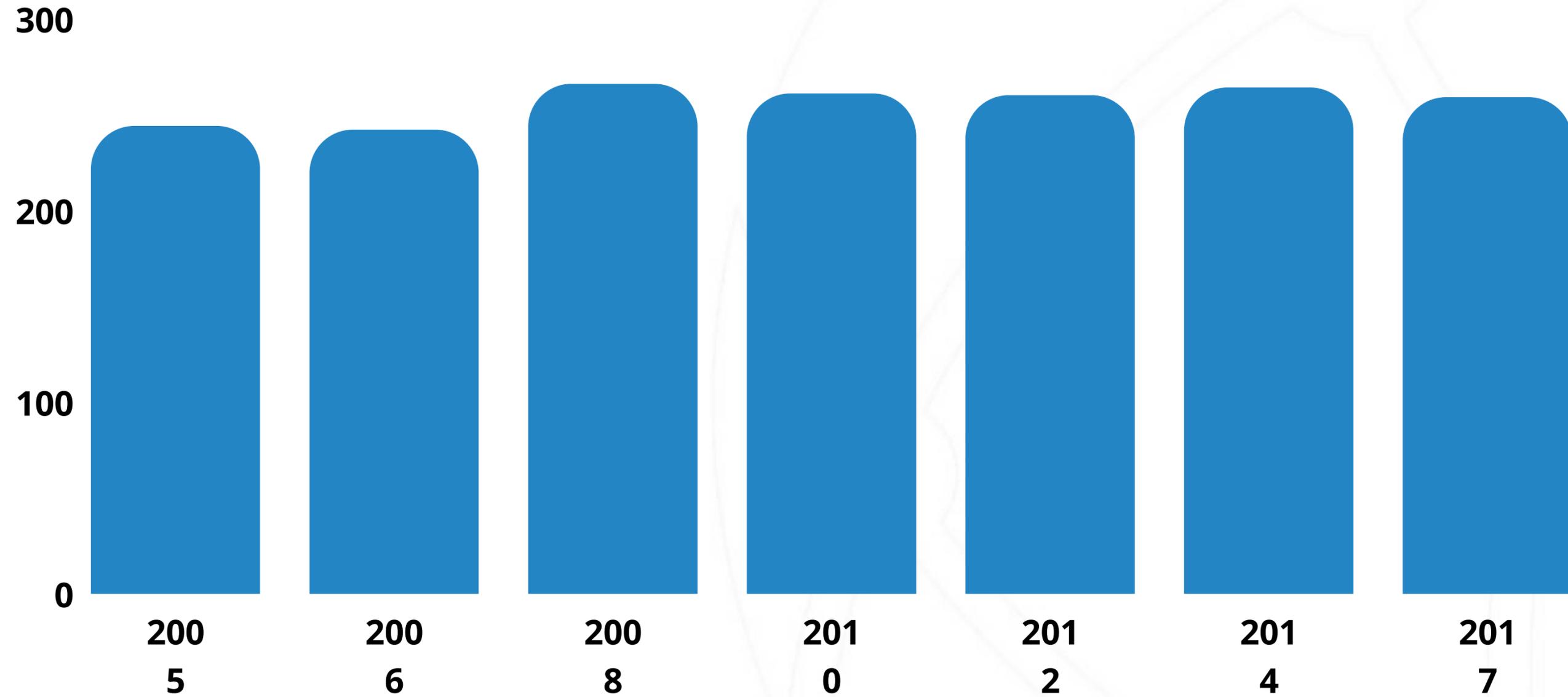


# MATURIDADE EM GESTÃO

REGIÃO	PROJETOS CONCLUÍDOS		
	BEM SUCEDIDOS	ESCOPO ALTERADO	MAL SUCEDIDOS
América do Norte	57%	23%	20%
Europa, Oriente Médio e África	40%	39%	21%
América do Sul	30%	39%	31%
Ásia / Pacífico	48%	35%	17%
<b>Total Mundo</b>	<b>44%</b>	<b>34%</b>	<b>22%</b>
Brasil	26%	44%	30%
<b>Brasil X Mundo</b>	<b>69%</b>	<b>-23%</b>	<b>-27%</b>



# EVOLUÇÃO DA MATURIDADE NO BRASIL





# MATURIDADE EM GESTÃO





# PROPOSTA COMERCIAL



# ITENS QUE COMPÕEM A PROPOSTA

---

- Carta Proposta
- Documentação de Habilitação (Complementar)
- SSMA – Segurança, Saúde e Meio Ambiente
- Sistema de Qualidade
- Metodologia de Gestão de Projetos
- Metodologia Executiva dos Serviço
- Institucional (Portfólio)
- Dossiê Técnico
- Acervos
- Currículos
- E-mails de Validação
- Orçamentação



USINA DE ALENQUER



**DRESSER-RAND**  
A Siemens Business



**PROPOSTA COMERCIAL**

# CARTA PROPOSTA

- Objeto;
- Escopo;
- Especificações dos serviços;
- Abrangência;
- Equipe e turno de trabalho;
- Prazo;
- Obrigações da contratada;
- Obrigações da contratante;
- Critérios para medição/faturamento.
- Cronograma Físico

# DOCUMENTAÇÃO DE HABILITAÇÃO



**VERTICAL**  
ENGENHARIA • CONSTRUÇÃO • EMPREENDIMENTOS

V.372 BALL Belém.PA.Desmontagem.Planta\_PC\_Rev.00



Proposta Comercial

- Documentação Jurídica
- Regularidade Fiscal & Trabalhista
- Qualificação Econômica Financeira
- Documentação Complementar

REDES

INICIATIVA  
**FIEPA**  
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA



# SSMA – SEGURANÇA, SAÚDE E MEIO AMBIENTE



USINA DE ALENQUER

**DRESSER-RAND**  
A Siemens Business



**PROPOSTA COMERCIAL**

- Programa de Segurança do Trabalho e Saúde Ocupacional
- PPRA – Programa de Prevenção de Riscos Ambientais
- Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional

# SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE



**VERTICAL**  
ENGENHARIA • CONSTRUÇÃO • EMPREENDIMENTOS

V.372 BALL\_Belém.PA\_Desmontagem.Planta\_PC\_Rev.00



Proposta Comercial

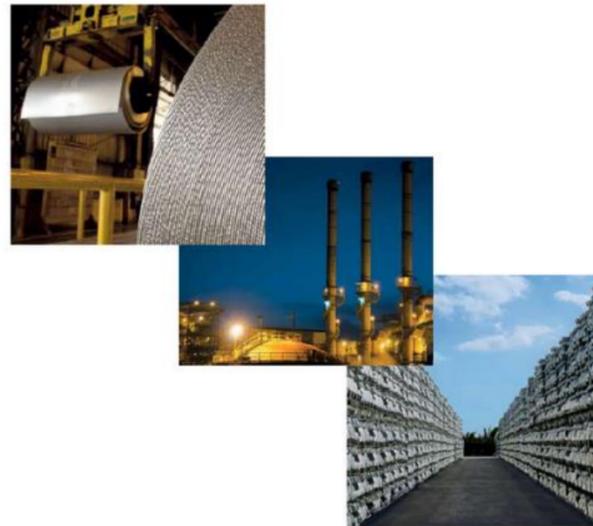
- Sistema da Qualidade
- Política da Qualidade
- Manual da Qualidade
- Plano de Qualidade do Contrato
- Procedimentos Operacionais
- Procedimentos Administrativos



# METODOLOGIA DE GESTÃO DE PROJETOS

V.336\_ALCOA\_Jurufi.PA\_Contrato.Guarda-Chuva\_PT\_Rev.00

ALCOA - GESTÃO DE CONTRATOS				
ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA DE SERVIÇOS				
Área:	Manutenção Civil	Depto:	ABS&Gestão de Serviços	ET-PAE-989X-0001
Data	01/06/2017	Rev:	5	
Gastos:		<input type="checkbox"/> Capital	<input checked="" type="checkbox"/> Operacional	
Descrição Escopo: Serviço de Manutenção de Infraestrutura				



Proposta Técnica

- Plano de Gerenciamento do Partes Interessadas
- Plano de Gerenciamento do Escopo
- Plano de Gerenciamento do Tempo
- Plano de Gerenciamento do Custo
- Plano de Gerenciamento do Riscos
- Plano de Gerenciamento do RH
- Plano de Gerenciamento do Qualidade
- Plano de Gerenciamento do Aquisições
- Plano de Gerenciamento do Comunicação
- Plano de Gerenciamento do Integração



V.336\_ALCOA\_Juruti.PA\_Contrato.Guarda-Chuva\_PT\_Rev.00

ALCOA - GESTÃO DE CONTRATOS		
ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA DE SERVIÇOS		
Área:	Manutenção Civil	Dept: ABS&Gestão de Serviços
Data:	01/06/2017	Rev: 5
Gastos: <input type="checkbox"/> Capital <input checked="" type="checkbox"/> Operacional		ET-PAE-989X-0001
Descrição Escopo: Serviço de Manutenção de Infraestrutura		



Proposta Técnica

# METODOLOGIA EXECUTIVA DOS SERVIÇO

- Consiste na estruturação de um Plano de Trabalho que apresente de maneira detalhada como a empresa vai executar o contrato.
- Esta sessão permite ao cliente avaliar o grau de competência técnica da empresa.
- É considerada como critério de qualificação técnica por permitir diferenciar o nível de entendimento do escopo entre as concorrentes.



- ✔ **Carta Proposta**
- ✔ **Habilitação**
- ✔ **SSMA**
- ✔ **Sistema de Qualidade**
- ✔ **Gestão de Projetos**
- ✔ **Metodologia Executiva**



- Especificação Técnica (Edital)
- Escopo: Prestação de Serviços de Limpeza Interna e Externa das unidades internas
- Especificações dos serviços
  - Atividades de Limpeza: As empresas selecionadas deverão prestar o serviço de limpeza predial conforme suas melhores práticas. A definição dessas atividades poderá sofrer alterações durante o processo de negociação, caso seja apresentada alguma sugestão por parte das concorrentes, que possa otimizá-las.
  - Área Total: 30.000 m<sup>2</sup>
- Prazo: 24 meses
- Local: Barcarena/PA



# DINÂMICA I – PROPOSTA (PARTE 1)

---



# ITENS QUE COMPÕEM A PROPOSTA

---

- **Carta Proposta**
- **Documentação de Habilitação (Complementar)**
- **SSMA – Segurança, Saúde e Meio Ambiente**
- **Sistema de Qualidade**
- **Metodologia de Gestão de Projetos**
- **Metodologia Executiva dos Serviço**
- Institucional (Portfólio)
- Dossiê Técnico
- Acervos
- Currículos
- E-mails de Validação
- Orçamentação



# INSTITUCIONAL (PORTFÓLIO)

**VERTICAL**  
ENGENHARIA - CONSTRUÇÃO - EMPREENDIMENTOS

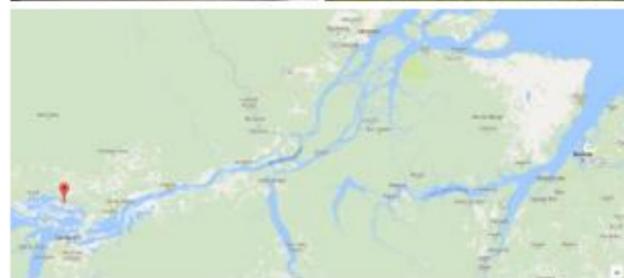
PROPOSTA Nº: V.276\_GUA8COR\_Projeto.BID.PA-Alenquer

USINA DE ALENQUER



**DRESSER-RAND**

A Siemens Business



**PROPOSTA COMERCIAL**

- Informações de infraestrutura
- Mercado de atuação
- Estrutura Organizacional
- Portfolio
- Principais Contratos
- Diferenciais Competitivos
- Informações relevantes



# DOSSIÊ TÉCNICO

---



V.372 BALL\_Belém.PA\_Desmontagem.Planta\_PC\_Rev.00



Proposta Comercial

- Informações detalhadas dos contratos.

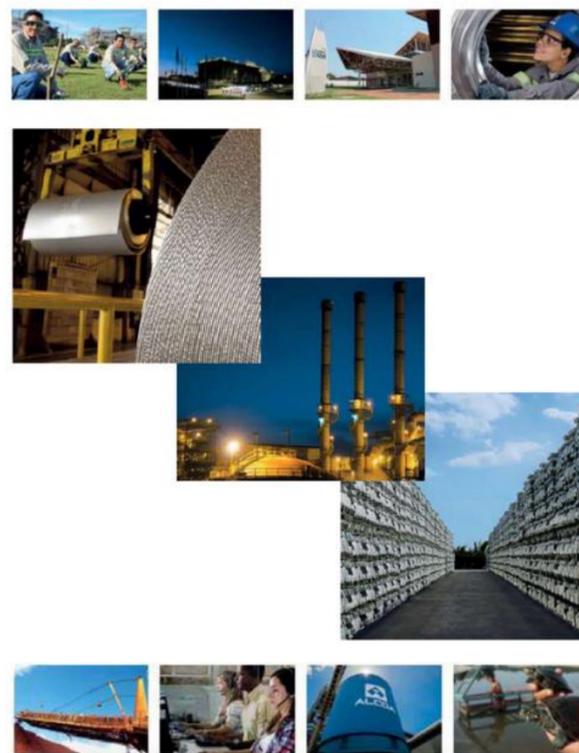


# ACERVOS

V.336\_ALCOA\_Juruti.PA\_Contrato.Guarda-Chuva\_PT\_Rev.00

ALCOA - GESTÃO DE CONTRATOS				
ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA DE SERVIÇOS				
Área:	Manutenção Civil	Depto:	ABS&Gestão de Serviços	
Data	01/06/2017	Rev:	5	Gastos: <input type="checkbox"/> Capital <input checked="" type="checkbox"/> Operacional
Descrição Escopo: Serviço de Manutenção de Infraestrutura				ET-PAE-989X-0001

Proposta Técnica



- Apresentar os acervos técnicos (CATs caso exista).
- Atestados de Capacidade Técnica emitidos pelo cliente.



# CURRÍCULOS



## PROPOSTA COMERCIAL

USINA DE ALENQUER



- Currículos da equipe para atestar a competência técnica do quadro da empresa.
- Estes devem estar em modelo padrão.



# E-MAILS DE VALIDAÇÃO

---



V.372\_BALL\_Belém.PA\_Desmontagem.Planta\_PC\_Rev.00



Proposta Comercial

- Ao longo do processo licitatórios e-mails são trocados para validação do entendimento do escopo e demais informações que impactem na proposta.



# ORÇAMENTAÇÃO

V.336\_ALCOA\_Juruti.PA\_Contrato.Guarda-Chuva\_PT\_Rev.00

ALCOA - GESTÃO DE CONTRATOS				
ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA DE SERVIÇOS				
Área:	Manutenção Civil	Depto:	ABS&Gestão de Serviços	
Data	01/06/2017	Rev:	5	Gastos: <input type="checkbox"/> Capital <input checked="" type="checkbox"/> Operacional
Descrição Escopo: Serviço de Manutenção de Infraestrutura				ET-PAE-989X-0001



Proposta Técnica

- Plataforma de Orçamentação
- Planilha Orçamentária
- Composições de Preços Unitários
- Curva ABC de Serviços
- Curva ABC de Insumos
- Cronograma Financeiro



- ✓ **Institucional (Portfólio)**
- ✓ **Dossiê Técnico**
- ✓ **Acervos**
- ✓ **Currículos**
- ✓ **E-mails de Validação**
- ✓ **Orçamentação**



## CASE EXEMPLO SA

---

- Especificação Técnica (Edital)
- Escopo: Prestação de Serviços de Limpeza Interna e Externa das unidades internas
- Especificações dos serviços
  - Atividades de Limpeza: As empresas selecionadas deverão prestar o serviço de limpeza predial conforme suas melhores práticas. A definição dessas atividades poderá sofrer alterações durante o processo de negociação, caso seja apresentada alguma sugestão por parte das concorrentes, que possa otimizá-las.
  - Área Total: 30.000 m<sup>2</sup>
- Prazo: 24 meses
- Local: Parauapebas/PA

# DINÂMICA II – PROPOSTA (PARTE 2)

---





# GESTÃO CONTRATUAL



- Plano de Gestão do Projeto
- Plano de SSMA (Segurança, Saúde e Meio Ambiente)
- Plano de Qualidade

# PLANO DE GESTÃO DO PROJETO



**VERTICAL**  
ENGENHARIA • CONSULTORIA • EMPREENDIMENTOS

V.372\_BALL\_Belém.PA\_Desmontagem.Planta\_PC\_Rev.00



Proposta Comercial

- Estruturar o Plano do Projeto para a gestão do contrato.
- Este abrangerá todas as áreas de conhecimento (Partes Interessadas, Escopo, Tempo, Custo, Qualidade, RH, Riscos, Aquisições, Comunicações e Integração)
- A linha base (baseline) será emitida através do Book de Planejamento e validada pelo cliente.



# PLANO DE SSMA (SEGURANÇA, SAÚDE E MEIO AMBIENTE)



USINA DE ALENQUER

**DRESSER-RAND**  
A Siemens Business



**PROPOSTA COMERCIAL**

- Conforme modelo apresentado na proposta será elabora o Plano de SSMA estabelecendo as políticas de Segurança, Saúde e Meio Ambiente.
- Integrando, dentre outros, os programas abaixo:
- Programa de Segurança do Trabalho e Saúde Ocupacional
- PPRA – Programa de Prevenção de Riscos Ambientais
- Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional.

Vertical - Engenharia, Construção e Empreendimentos Ltda.  
CNPJ: 15.348.182/0001-00  
Rua: São José, 2719-15-Andar, Curitiba - 81.431-279-0  
Insc. Estadual: 9984.08574

End: Av. Gra. Magalhães Dantas | 851 | Sala 01/1502  
São José | Belém | PA | CEP: 88.885-880  
E-mail: vendas@vertical.com.br  
Tel: (91) 3323-0280 | (91) 3323-0280

REDES

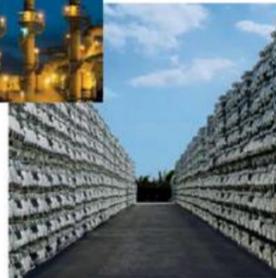
INICIATIVA  
**FIEPA**  
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA



# PLANO DE QUALIDADE

V.336\_ALCOA\_Jurufi.PA\_Contrato.Guarda-Chuva\_PT\_Rev.00

ALCOA - GESTÃO DE CONTRATOS		
ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA DE SERVIÇOS		
Área:	Manutenção Civil	Deptº: ABS&Gestão de Serviços
Data	01/06/2017	Rev: 5
Gastos: <input type="checkbox"/> Capital <input checked="" type="checkbox"/> Operacional		ET-PAE-989X-0001
Descrição Escopo: Serviço de Manutenção de Infraestrutura		



Proposta Técnica

- Plano de Qualidade estabelecerá as políticas adotadas para integração do processos de gestão e operacional do contrato.
- Através deste Plano será definidos a Política da Qualidade e os procedimentos operacionais dos serviços a serem executados no contrato, estabelecendo o macrofluxo da organização.



- ✔ **Plano de Gestão do Projeto**
- ✔ **Plano de SSMA**
- ✔ **Plano de Qualidade**



# DINÂMICA III – CONTRATO)

---

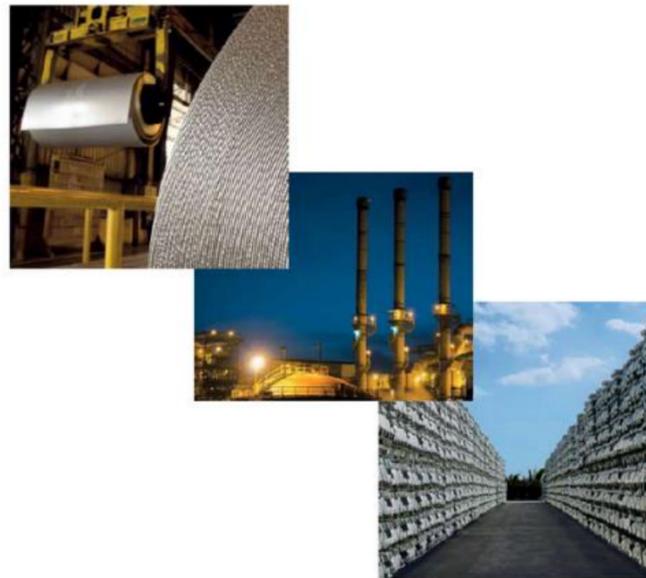


# PROSPECCÃO COMERCIAL

# DIRETRIZES PARA PROSPECÇÃO

V.336\_ALCOA\_Juruti.PA\_Contrato.Guarda-Chuva\_PT\_Rev.00

ALCOA - GESTÃO DE CONTRATOS				
ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA DE SERVIÇOS				
Área:	Manutenção Civil	Dept:	ABS&Gestão de Serviços	
Data	01/06/2017	Rev:	5	Gastos: <input type="checkbox"/> Capital <input checked="" type="checkbox"/> Operacional
Descrição Escopo: Serviço de Manutenção de Infraestrutura				ET-PAE-989X-0001



Proposta Técnica



- Conheça o seu mercado.
- Ofereça soluções e não produtos.
- Use a tecnologia.
- Peça indicações para clientes atuais.
- Esteja bem preparado para encontros e reuniões.
- Faça *follow up* e mantenha contato depois de abordar.
- Trace metas e objetivos

CRM



# CONHEÇA O SEU MERCADO

---

- Antes de começar a prospecção de clientes, você deve estudar o mercado. Será que já parou para pensar que o consumidor de hoje não é o mesmo de quando você ingressou no ramo de vendas, há 10, 15 ou 20 anos? Os tempos mudaram e os hábitos de consumo também!
- Procure se informar sobre o seu nicho de atuação e, especialmente, sobre o perfil do público-alvo da empresa. Assim, você conseguirá agir de forma correta na hora em que for abordar novos clientes.





# OFEREÇA SOLUÇÕES E NÃO PRODUTOS

---

- Todo bom vendedor já compreende que, no mercado atual, não é mais possível prospectar clientes para produtos. O segredo, na hora de procurar clientes novos, é oferecer-lhes soluções para suas demandas rotineiras.
- O que isso quer dizer? Que para ser eficiente, a prospecção de clientes exige que o vendedor faça uma pesquisa sobre a empresa a ser contatada, de forma que possa esclarecer como seus produtos ou serviços poderão ser úteis no dia a dia da mesma.



## USE A TECNOLOGIA

---

- A prospecção de clientes também deve ser feita com a ajuda da tecnologia. Utilize os buscadores (como o Google) e as redes sociais para realizar suas pesquisas.
- Faça uma lista de nomes e inicie os estudos (conforme itens 1 e 2 dessa lista) para que possa partir para captação de clientes.
- Além disso, converse com a empresa e fale sobre a necessidade de colocar no ar um site bem construído, com informações completas sobre a marca. Fazer um site custa menos do que se imagina. E lembre-se: depois que você abordar clientes novos, a primeira coisa que eles farão é pesquisar a empresa na internet.





# PEÇA INDICAÇÕES PARA CLIENTES ATUAIS

---

- Você tem uma carteira volumosa, com clientes antigos e satisfeitos? Peça-lhes indicações de nomes com quem você possa ter contato! Essa é uma das mais efetivas formas de prospecção.
- Além disso, também é interessante prospectar clientes segmentados, indicados por associações e organizações em geral.
- Por exemplo: se você fornece para contadores, entre em contato com o sindicato e faça uma proposta. E na hora de fazer a captação de clientes, não se esqueça de informar de onde partiram as indicações.
- Esse tipo de abordagem torna a prospecção mais fácil e eficiente!





# ESTEJA BEM PREPARADO PARA ENCONTROS E REUNIÕES

---

- Até aqui você viu o que é necessário para identificar consumidores em potencial. Mas, afinal, como agir na hora em que for efetivamente prospectar clientes?
- Fique atento a mais esta dica de prospecção: É essencial que você esteja bem preparado para reuniões, com apresentações bem elaboradas sobre a empresa e o produto ou serviço.
- Agora, atenção: você também pode captar clientes por telefone ou, sem que esteja esperando, em eventos ou feiras.
- Então é importante estar preparado para abordar novos clientes em qualquer situação ou local.





# ESTEJA BEM PREPARADO PARA ENCONTROS E REUNIÕES

---

- Até aqui você viu o que é necessário para identificar consumidores em potencial. Mas, afinal, como agir na hora em que for efetivamente prospectar clientes?
- Fique atento a mais esta dica de prospecção: É essencial que você esteja bem preparado para reuniões, com apresentações bem elaboradas sobre a empresa e o produto ou serviço.
- Agora, atenção: você também pode captar clientes por telefone ou, sem que esteja esperando, em eventos ou feiras.
- Então é importante estar preparado para abordar novos clientes em qualquer situação ou local.





# FAÇA FOLLOW UP E MANTENHA CONTATO DEPOIS DE ABORDAR

---

- A prospecção de clientes não se resume ao primeiro contato. É muito importante que o vendedor cativie o consumidor até que efetivamente feche o contrato.
- Para prospectar clientes com sucesso, você deve criar um procedimento padrão a ser executado após a primeira conversa. Mande e-mails, coloque-se à disposição para atendimentos futuros, envie apresentações virtuais do produto ou serviço, ligue de tempos em tempos perguntando se pode ajudar de alguma forma.
- Essas técnicas de follow up podem ser preciosas para captação.





# TRACE METAS E OBJETIVOS

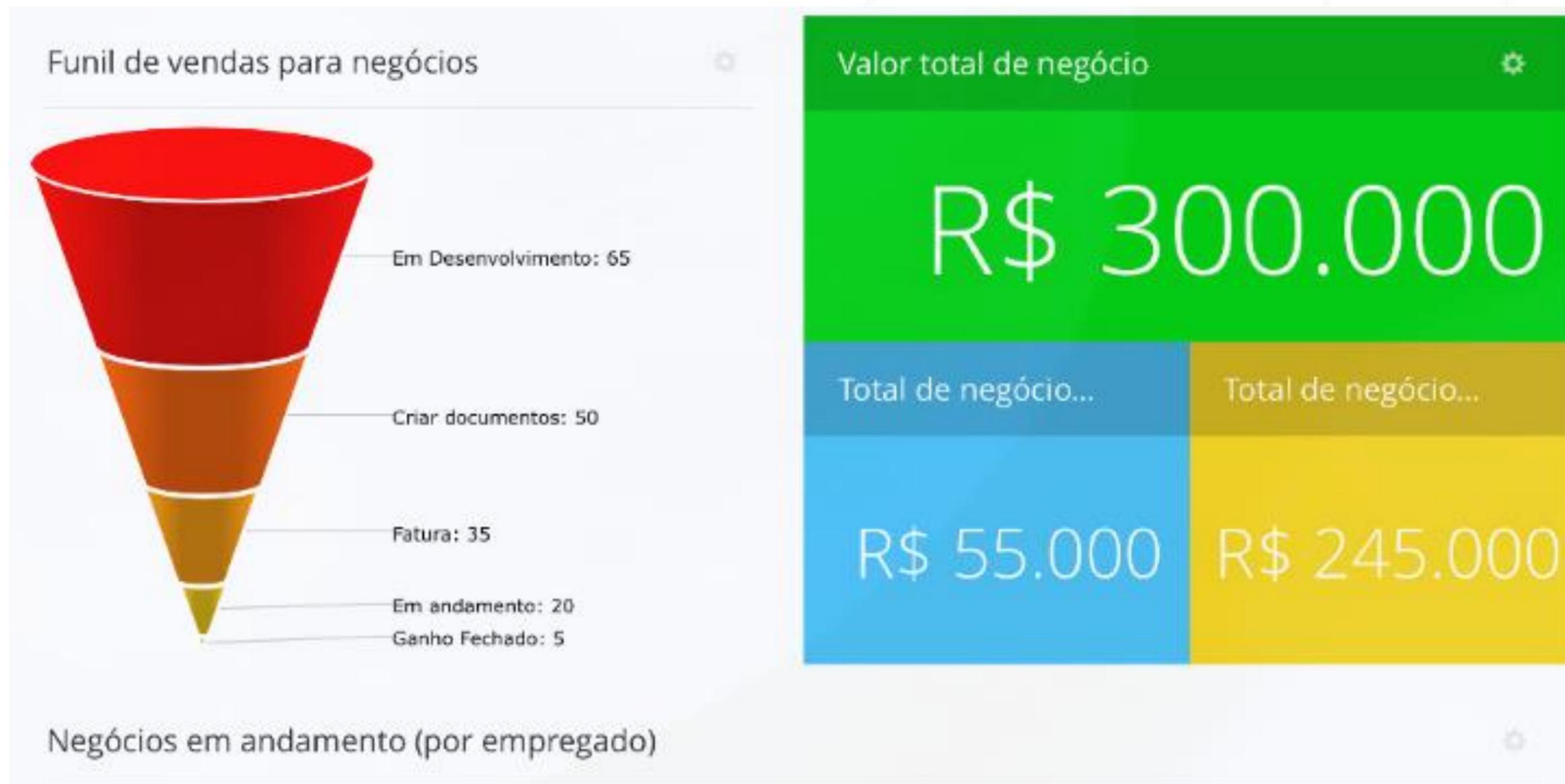
---

- Procurar clientes novos pode ser um desafio e tanto, mas ficará mais fácil e motivador se o vendedor traçar metas e estratégias para aumentar a rentabilidade da empresa.
- Você pode estabelecer um número x de contatos a serem realizados diariamente e, inclusive, estipular objetivos pessoais para novos contratos e seus respectivos valores de comissões.
- Os resultados vão valer a pena e incentivá-lo ainda mais a colocar em prática os planos para prospectar clientes.





- **CRM** – *Customer Relationship Management* (ou Gestão do Relacionamento com o Cliente, em português) – é uma abordagem que coloca o cliente como principal foco dos processos de negócio, com o intuito de perceber e antecipar suas necessidades, para então atendê-los da melhor forma (fonte: Wikipedia).
- Gratuitos:
  - [www.bitrix24.com.br](http://www.bitrix24.com.br)
  - [www.agendor.com.br](http://www.agendor.com.br)
  - [www.zoho.com](http://www.zoho.com)
  - <http://enotas.com.br/blog/ferramentas-de-crm/>





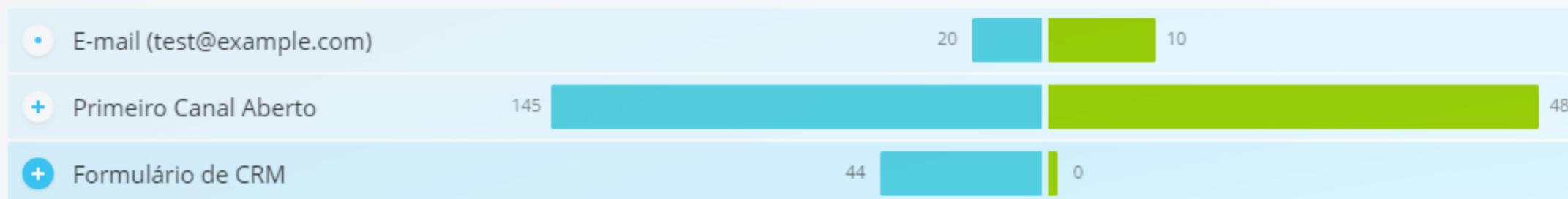
## Visão geral de comunicação



Período de relatório: dia atual

Canais conectados

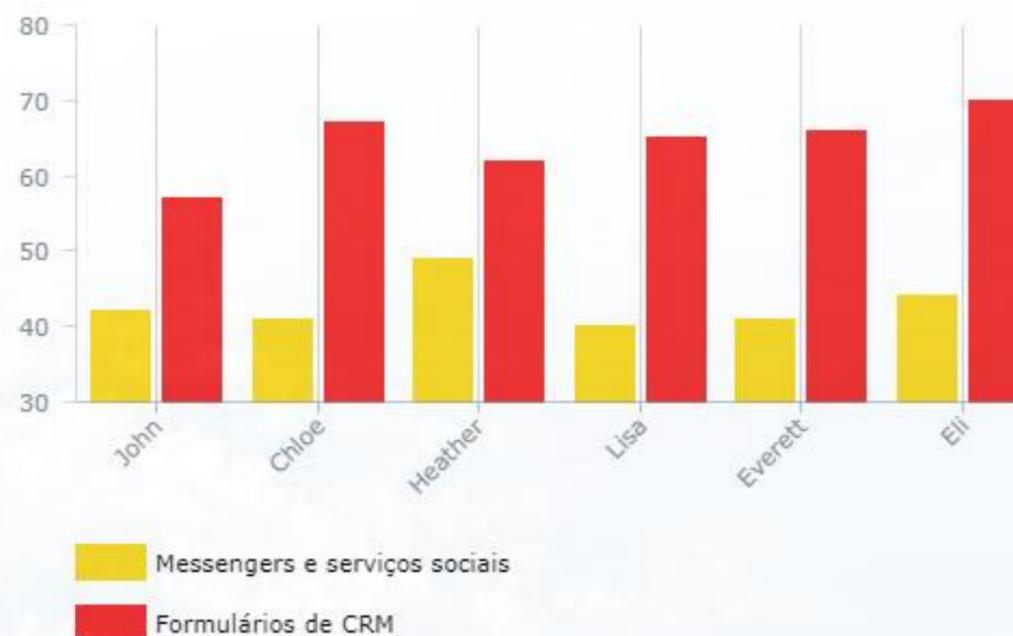
Recebidos | Enviados



## Carga de comunicação



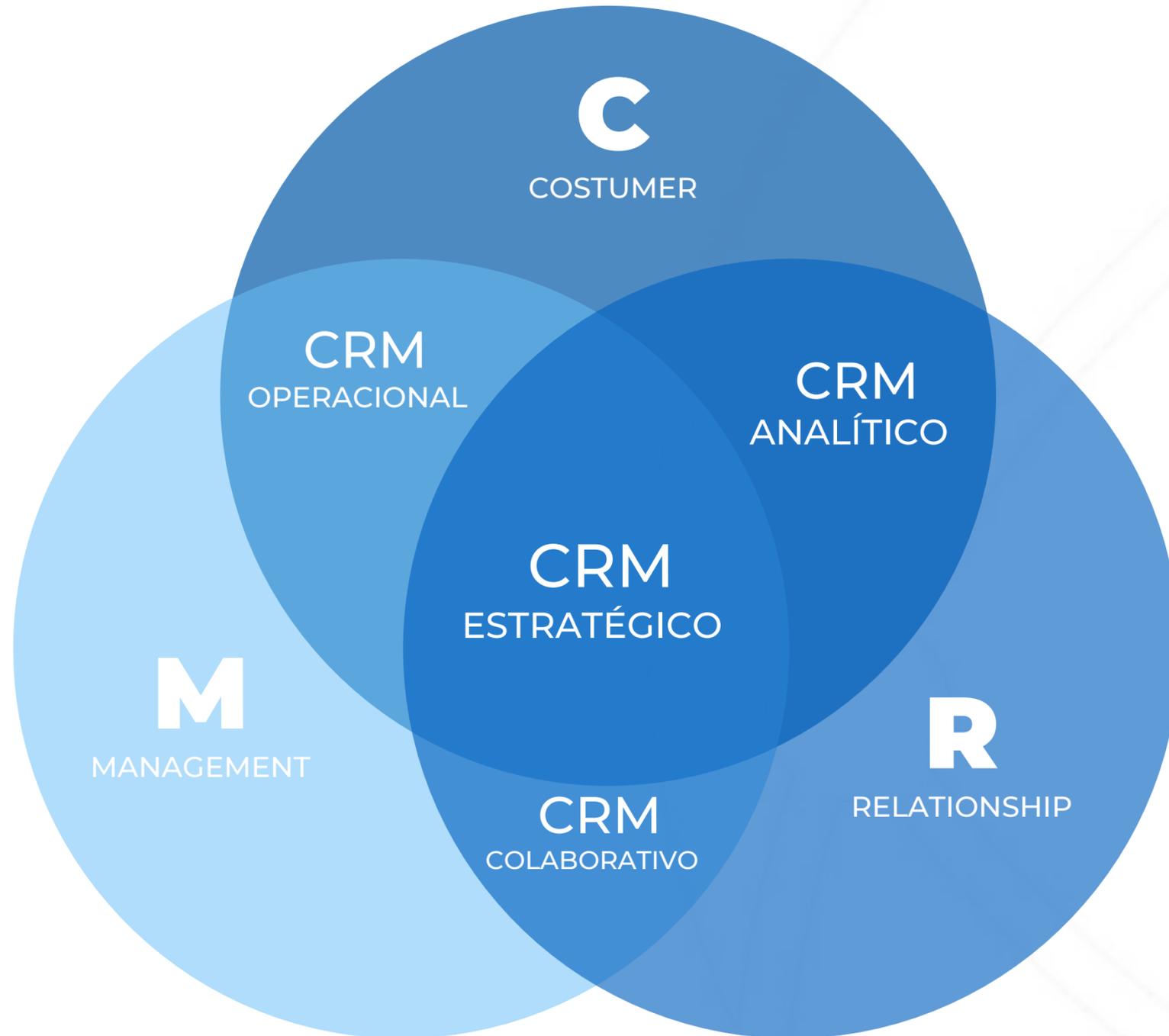
## Carga de trabalho do gerente







## 4 tipos de CRM





**Método de Prospecção**



**Diferenciais Competitivos**



# DINÂMICA IV – PROSPECÇÃO COMERCIAL

---



# CONSIDERAÇÕES FINAIS

# DESEMPENHO FINAL DAS EQUIPES

---



**SANDRO**

**BARBOSA**

e-mail.

sandro.barbosa@concest.com.br

telefone: (31) 9 9761-1812  
 [www.concest.com.br](http://www.concest.com.br)

r



S