

DESENVOLVIMENTO COMERCIAL APLICADO

Programa de **Performance** Comercial-Educacional

ATENDIMENTO, RELACIONAMENTO E CONVERSÃO EM MATRÍCULAS

ESTRATÉGIA COMERCIAL + EXPERIÊNCIA OPERACIONAL + APLICAÇÃO PRÁTICA

Sua instituição já investe para gerar interesse.

Quanto desse interesse chega até a matrícula?

Entre o primeiro contato e a matrícula existe uma operação inteira. É nela que muitas oportunidades perdem força, não necessariamente por falta de demanda, mas por falhas de condução.

Resposta sem contexto

01

Atendimento rápido, mas burocrático ou excessivamente informativo.

Valor pouco construído

02

Preço, bolsa ou desconto aparecem antes de a necessidade estar compreendida.

Follow-up inconsistente

03

Oportunidades esfriam por ausência de cadência, prioridade e persistência inteligente.

Carteira sem método

04

CRM e organização deixam de apoiar a decisão comercial e viram apenas registro.

O Programa atua onde a conversão acontece: desenvolvendo a equipe para transformar uma parcela maior das oportunidades geradas em matrículas.

O QUE TORNA O PROGRAMA DIFERENTE

Não é um treinamento de vendas com exemplos de educação.

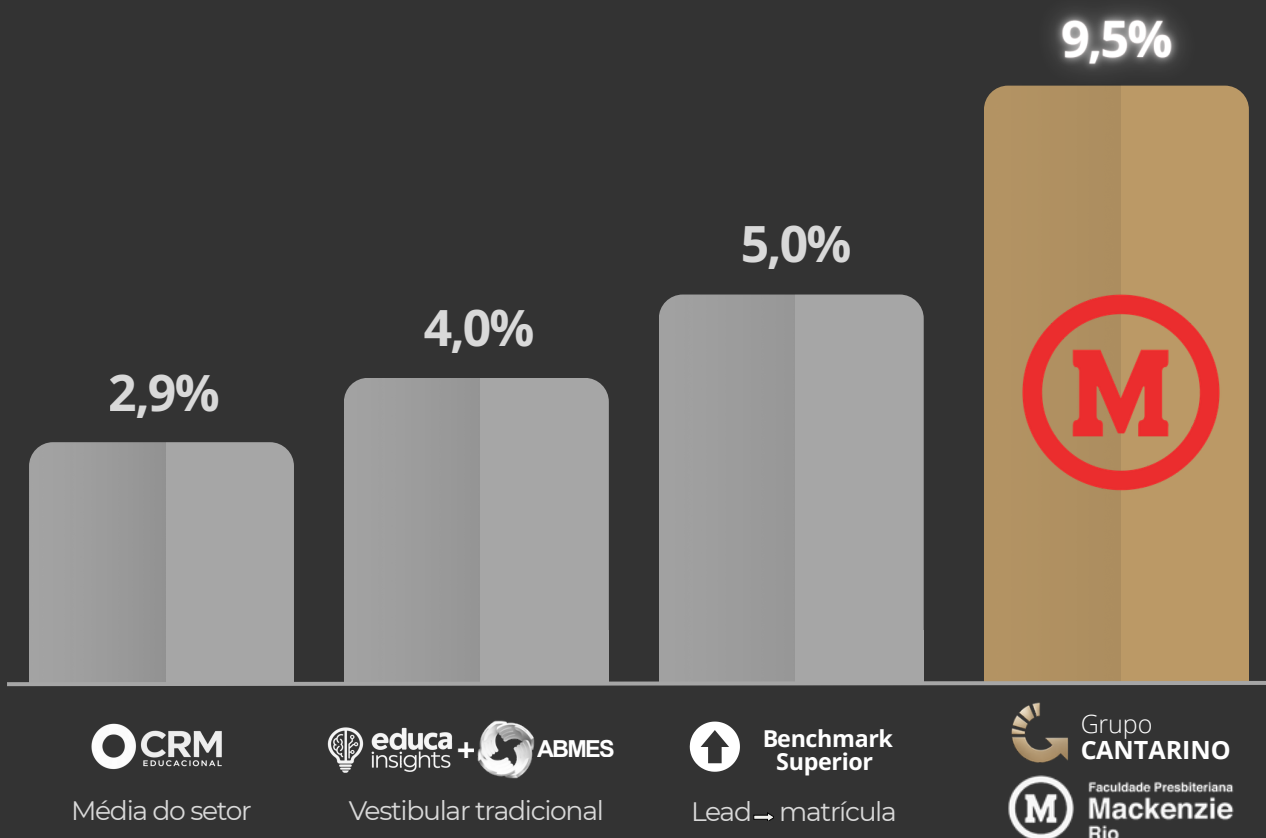
É um programa de desenvolvimento comercial construído a partir da realidade da instituição e orientado pelas situações que a equipe efetivamente enfrenta.

TREINAMENTO CONVENCIONAL	PROGRAMA GRUPO CANTARINO
Conteúdo de prateleira	Leitura prévia da operação
Casos genéricos	Situações e objeções reais
Ênfase no encontro	21 dias de aplicação + revisão
Foco em técnicas de venda	Foco na jornada até a matrícula

O Grupo Cantarino desenvolve equipes comerciais a partir da experiência de quem também opera comercial educacional. Por isso, **o conhecimento nasce da prática e volta para a prática.**

Performance comercial: 3,3x a média do mercado.

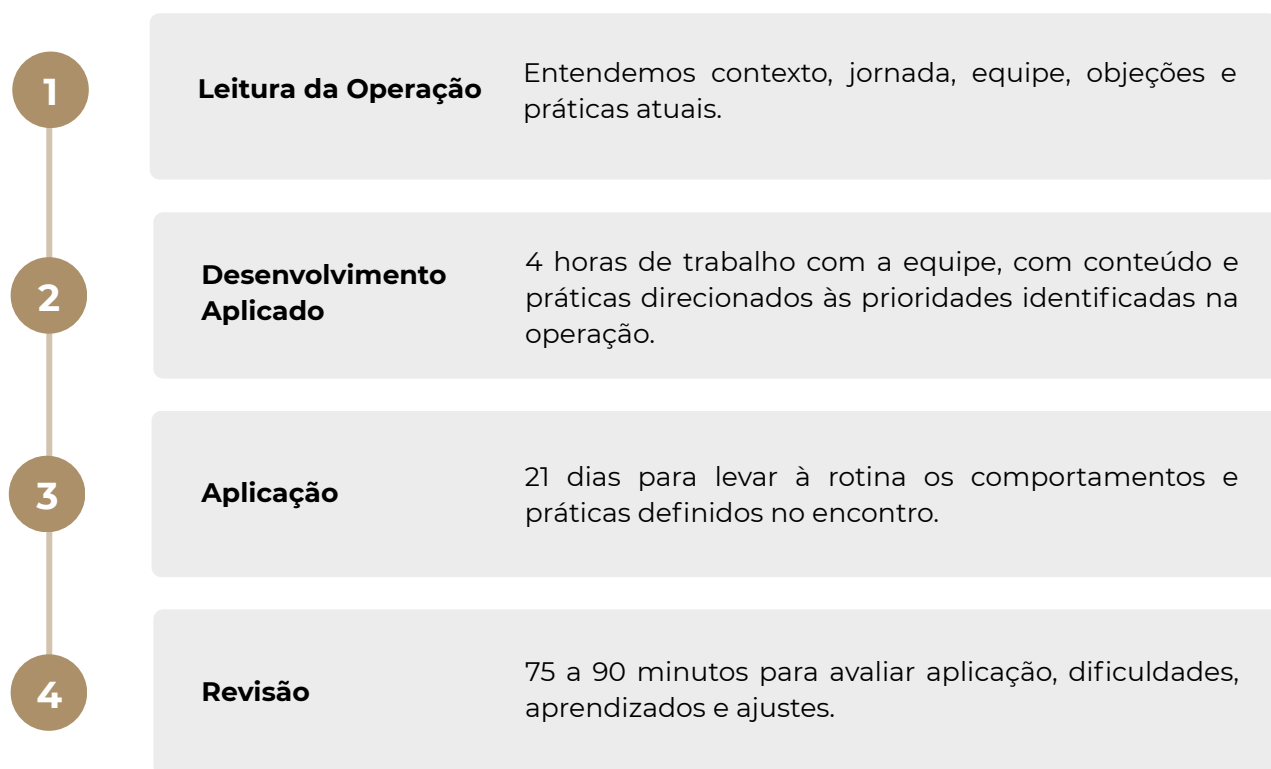
A Faculdade Presbiteriana Mackenzie Rio confia hoje ao Grupo Cantarino a condução do processo de fechamento comercial da Graduação e da Pós-graduação. Em 2026, nossa experiência, metodologia e gestão foram aplicadas à operação comercial da Graduação, que alcançou média de 9,5% de conversão ao longo de dois processos seletivos, aproximadamente 3,3 vezes a referência setorial de 2,9%.



Não é teoria sobre vendas educacionais. É experiência operacional comprovada. E é esse repertório que levamos ao Programa de Performance Comercial-Educacional.

Um programa que começa antes do encontro com a equipe e continua depois dele.

O Programa combina quatro etapas que conectam o desenvolvimento da equipe à realidade da operação e transformam aprendizado em aplicação prática no dia a dia comercial.



4 horas focadas no que influencia a conversão.

O encontro combina conteúdo, discussão, análise de situações e prática. A Leitura da Operação define o peso de cada tema para que o tempo da equipe seja investido no que realmente importa para aquela realidade comercial.

4h de desenvolvimento aplicado

até **12** participantes por turma



Primeiro contato

Qualidade da resposta e abordagem inicial.



Argumentação

Diferenciação da instituição e construção de valor.



Follow-up

Persistência, cadência e recuperação de oportunidades.



Condução à Matrícula

Avanço da oportunidade até a decisão.



Identificação da Necessidade

Escuta, diagnóstico da demanda e abordagem consultiva.



Objeções

Preço, bolsas, descontos e tomada de decisão.



CRM e carteira

Organização, disciplina e responsabilidade sobre cada oportunidade.



Experiência do Candidato

Relacionamento e qualidade ao longo de toda a jornada.

MENOS EXPOSIÇÃO. Mais discussão, exercício, simulação e aplicação.

A mudança precisa aparecer na rotina, não apenas no encontro.

O Programa cria um período estruturado de aplicação para que os principais comportamentos trabalhados sejam testados na operação e revisitados com a equipe.

21 DIAS DE APLICAÇÃO

A equipe leva para a rotina 3 a 5 práticas ou comportamentos prioritários definidos durante o encontro.

75-90 MINUTOS DE REVISÃO

Avaliamos o que foi aplicado, o que funcionou, onde surgiram dificuldades e quais pontos precisam de ajuste ou reforço.

FERRAMENTAS PARA TRANSFORMAR APRENDIZADO EM PRÁTICA

Plano de aplicação

3 a 5 prioridades

Material-síntese

referência rápida

Checklists e modelos

apoio ao dia a dia

PRÓXIMO PASSO

Mais matrículas não dependem apenas de gerar mais leads.

Dependem também de aproveitar melhor cada oportunidade já gerada.

O Programa de Performance Comercial-Educacional foi desenvolvido para elevar de forma expressiva a taxa de conversão da operação, preparando a equipe para transformar uma parcela maior da demanda já gerada em matrículas.

MAIS EFICIÊNCIA COMERCIAL. MAIOR TAXA DE CONVERSÃO. MAIS MATRÍCULAS.

AGENDAR UMA CONVERSA

Programa de Performance Comercial-Educacional
(21) 97223-8582 | contato@gcantarino.com.br | www.gcantarino.com.br

Grupo CANTARINO

Estratégia Comercial | Consultoria | BPO | Gestão Empresarial