

PROGRAMA DE AFILIADOS



PARTE I



[Veja antes a apresentação da Educ.eng!](#)

VENDER

Vender é servir, é compreender as necessidades das pessoas, é arte de transformar dinheiro em amizade, é conseguir êxito. Na verdade todo indivíduo que consegue êxito, vendeu algo. Todas as pessoas deveriam aprender a arte de vender, deveriam aprender como exigir da vida melhor recompensa monetária."

Peter Drucker, o maior guru da Administração de todos os tempos.

O PROGRAMA DE AFILIADOS

Para começarmos, é fundamental que você entenda o que é um **Programa de Afiliados** e todos os papéis que estão envolvidos neste modelo de negócio.

Os **Programas de Afiliados** permitem que pessoas divulguem produtos/serviços de terceiros em troca de uma comissão por cada venda realizada.

A venda dos produtos da Educ.eng, de forma muito simplificada, possui três figuras fundamentais: o Produtor, o **AFILIADO** e o Comprador. Lembrando que neste cenário, estamos desconsiderando fornecedores, meios de pagamento e outros intermediadores que participam da operação.

A participação do Afiliado entra nesse processo, **divulgando os nossos cursos em troca de uma ótima comissão pela venda realizada.**

O AFILIADO

O **AFILIADO** é uma pessoa que tem conhecimento para vender por meio da internet. Ele pode ter uma audiência qualificada ou saber comercializar através de ações de marketing adequadas ao produto/serviço. Vamos falar mais sobre isso mais a frente.

O trabalho do **Afiliado Educ.eng** terá o total apoio e o cuidadoso gerenciamento das informações pertinentes a relação.

O trabalho do Afiliado é **autônomo, independente e sem vínculo empregatício**. O tempo de trabalho fica a critério exclusivamente do Afiliado e será proporcional aos resultados que ele se propõe a alcançar. Quanto mais tempo o Afiliado dedicar ao trabalho, melhores serão seus resultados.

COMEÇANDO O TRABALHO DE AFILIADO

No início do trabalho, o nosso Afiliado é orientado a se focar em estratégias e ações para conversões imediatas. Isso quer dizer que ele vai investir tempo e esforço pessoal nas ações de **Marketing Direto** como seu principal modelo de negócio.

Ele não precisa ser reconhecido na internet ou ser especialista no nosso segmento de mercado, mas precisa compreender com clareza como é seu público-alvo, o trabalho a ser desenvolvido e o planejamento necessário para desenvolver o trabalho com o máximo de assertividade.

É importante ressaltar que para começar a ter resultado como Afiliado, é preciso estudar muito e aprender quais recursos funcionam melhor em seu mercado e as suas características pessoais.

É normal não obter um grande volume de vendas a princípio, mas com pouco tempo, esse profissional poderá se especializar e ter o sucesso que espera alcançar.

Para permitir que o Afiliado aproveite o seu tempo desde o início do trabalho, a Educ.eng propiciará o treinamento e suporte necessários para o melhor começo possível. Este começo objetiva também preparar o Afiliado para, em curto espaço de tempo, ganhar o conhecimento e a segurança necessários para o trabalho **autônomo e independente**, como propõe o Programa.

O QUE VAMOS VENDER - NOSSO PRODUTO

PRINCIPAIS CURSOS SEREM TRABALHADOS

1. Incorporação de Edifícios – Prof. Jamil Rahme | Videoconferência e EAD
2. Gestão Comercial e de Marketing para Lançamentos Imobiliários | Híbrido (Videoconferência + EAD)
3. Análise de Viabilidade para Empreendimentos Imobiliários Verticais | EAD
4. NBR 12.721 na Incorporação Imobiliária | Videoconferência
5. Estruturação Financeira de Empreendimentos Imobiliários | EAD
6. Projeto de Fachada – Projeto, Execução e Controle de Revestimento | EAD
7. Revestimento de Fachadas – Tecnologia e Patologia | EAD
8. Gerenciamento de Obras Civis | EAD
9. Plano de Rigging | EAD
10. Rigging Avançado | EAD

Nota: algum desses cursos podem não estar disponíveis para venda em determinado momento. Nosso site indicará a AGENDA.

ATUAÇÃO

NOSSO MERCADO:

BRASIL

PRINCIPAIS MERCADOS:

Sul

RS - SC - PR

Sudeste

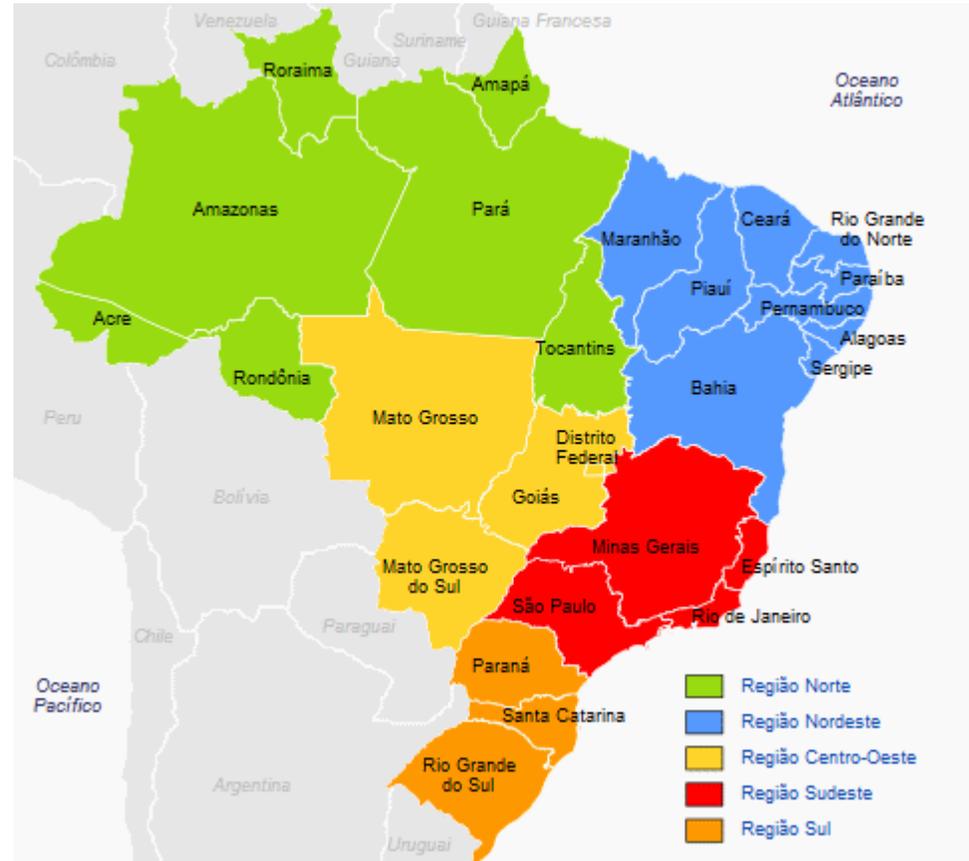
SP - MG - RJ - ES

Centro Oeste

GO - MS

Nordeste

BA - CE - PE



PRINCIPAIS ATIVIDADES PARA

PROMOÇÃO E VENDA DOS CURSOS

1. **Captação** de novos clientes;
2. **Prospecção** de novas organizações e contatos;
3. **Identificação** das organizações e contatos prospectados;
4. **Qualificação** dos Contatos ou Pontos Focais
5. Geração de leads = interessados;
6. Gerenciamento de contatos;
7. Atualização de dados do contato;
8. Relacionamento com clientes potenciais através Marketing de Conteúdo;
9. Gerenciamento de leads até a inscrição e pagamento.

AFILIADO EDUC.ENG

Competências desejáveis:

1. Desejo de ter seu próprio negócio, **autônomo e independente**;
2. **Afinidade com área de vendas** de bens e serviços, especialmente para clientes remotos;
3. Conhecimento do ambiente de prospecção e vendas online;
4. **Disciplina e resiliência** para trabalho autônomo em home office;
5. **Desenvoltura na comunicação** verbal para trato com clientes;
6. **Ter ambiente adequado** para trabalho em home office;
7. Saber **planejar, analisar e gerenciar o trabalho** para melhoria contínua dos resultados;
8. Conhecimento **básico de Excel**;
9. Disposição para **estar sempre antenado**, em busca de aprendizado contínuo;
10. Conhecer razoavelmente o **uso profissional e comercial das Redes Sociais** – Facebook, Instagram e LinkedIn.

AFILIADO EDUC.ENG

Responsabilidades da Educ.eng:

1. Treinamento e suporte ao negócio do Afiliado;
2. Landing page ou Hot site dos 3 (três) principais cursos com links personalizados para identificação do Afiliado;
3. Conteúdo dos e-mails para e-mail marketing;
4. Scripts para comunicação via telefone;
5. Mensagens para comunicação WhatsApp (Wpp);
6. Imagens e posts.
7. Fornecimento de Conteúdo, quando adequado.

Infraestrutura necessária, de responsabilidade do Afiliado:

1. PC com dispositivos para comunicação por voz;
2. Pacote Office e leitor de PDF;
3. Internet banda larga;
4. Linha de telefonia celular de uso exclusivo do trabalho;
5. Ambiente adequado ao trabalho em *home office*.

PERFIL DO PÚBLICO-ALVO DOS CURSOS:

1. Faixa etária:

25 a 35 anos: 55%

35 a 45 anos: 40%

Acima de 45 anos: 5%

2. Gênero:

Masculino: 70%

Feminino: 30%

4. Escolaridade:

Técnico: 4%

Graduação: 50%

Especialista: 43%

Mestrado: 3%

5. Como ficou sabendo de nossos cursos?

Entidades Parceiras: 38%

Indicação de amigo: 22%

Pesquisa no Google: 20%

E-mail marketing: 15%

Redes Sociais: 5%

PESQUISA DE SATISFAÇÃO DO ALUNO:

1. Avaliação de nossos cursos – média de 20 anos:

Excelente: 75%

Muito Bom: 20%

Regular: 5

Ruim: 0%

Excelente a Muito bom: 95%

QUALIFICANDO OS CONTATOS

ONDE ESTÃO NOSSOS CONTATOS

ATIVIDADES

1. ~~Construtora~~ e Incorporadora
2. Construtora
3. Arquitetura
4. Imobiliária
5. Instituição Financeira de Crédito Imobiliário
6. Advocacia Imobiliária
7. Engenharia Consultiva
8. Engenharia Eólica
9. Indústria de Estruturas Metálicas
10. Indústria de Pré-moldados de Concreto
11. Outra

FUNÇÕES

1. Diretor
2. Gerente
3. Coordenador / Supervisor
4. Assistente / Analista
5. Estagiário

ÁREAS OU DEPARTAMENTOS

1. Diretoria
2. Engenharia / Arquitetura
3. Comercial
4. Administrativo / Financeiro
5. Jurídico Imobiliário
6. RH / DP / Treinamento / Qualidade
7. Suprimentos / Compras
8. Recepção
9. Outra

FORMAÇÃO

1. Administrador de Empresas
2. Advogado
3. Arquiteto
4. Engenheiro Civil
5. Engenheiro Mecânico
6. Corretor de Imóveis
7. Técnico

PROGRAMA DE AFILIADOS



PARTE II

VENDER

Vender é servir, é compreender as necessidades das pessoas, é arte de transformar dinheiro em amizade, é conseguir êxito. Na verdade todo individuo que consegue êxito, vendeu algo. Todas as pessoas deveriam aprender a arte de vender, deveriam aprender como exigir da vida melhor recompensa monetária."

Peter Drucker, o maior guru da Administração de todos os tempos.

REMUNERAÇÃO DO AFILIADO:

Curso Incorporação de Edifícios - modalidade EAD

1. 12% (doze por cento) do valor bruto para as 10 (dez) primeiras inscrições
2. 15% (quinze por cento) para a 11ª (décima primeira) inscrição e seguintes

Demais cursos na modalidade EAD

1. 15% (quinze por cento) para as 10 (dez) primeiras inscrições
2. 20% (vinte por cento) para a 11ª (décima primeira) inscrição e seguintes

Cursos na modalidade Videoconferência

1. 15% (quinze por cento) para as 10 (dez) primeiras inscrições
2. 20% (vinte por cento) para a 11ª (décima primeira) inscrição e seguintes

Notas:

1. A remuneração é sempre calculada sobre o valor bruto (VB) da inscrição, para pagamento à vista, oriunda do trabalho desenvolvido pelo Afiliado.
2. A Educ.eng poderá disponibilizar **novos cursos** para venda com comissões diferentes daquelas referidas acima.

VAMOS COMEÇAR?

1. Leia os “Termos e Condições” da afiliação em <https://www.educ.eng.br/Treinamentos/programa-de-afiliados-educ.eng-termos-e-condicoes.pdf>
2. Faça sua solicitação de afiliação em <http://bit.ly/Afiliados-Educ-eng-Proposta-de-Afiliacao>.
A resposta será enviada em até 72 horas úteis.
3. Qualquer pedido de esclarecimento deve ser feito no momento da inscrição. O formulário tem um campo para isso.

Mas antes, veja adiante algumas dicas sobre vendas.

Obrigado!

 (27) 9-8805-9668

 (27) 9-8805-9668

 educ@educ.eng.br

ALGUMAS DICAS ESSENCIAIS SOBRE VENDAS

ALGUMAS DICAS

1. Criatividade (20%).
2. Planejamento e “Muito Suor” (80%).
3. Organize-se: quem não compra hoje pode comprar amanhã.
4. Conheça muito bem o seu produto e sua empresa.
5. Conheça e respeite seus concorrentes.
6. Desenvolva “clientes referência” e parcerias.
7. Conheça com profundidade a arte da Venda Digital.

ALGUNS TIPOS DE CLIENTES

CSM

Sabe que precisa
Está procurando

CLM

Sabe que precisa
Não está procurando

CNM

Precisa, mas não sabe que precisa
Não está procurando

OS 4 PERSONAGENS DE UMA VENDA

QUEM VAI PAGAR (QP)

- ◆ Só tem um em cada venda
- ◆ Libera o \$\$\$
- ◆ Tem poder de Veto
- ◆ Prioridade

QUEM VAI USAR/TREINAR (QU)

- ◆ Vários
- ◆ Vão viver com o produto no dia-a-dia
- ◆ Foco estreito: precisa conhecer e ser estimulado
- ◆ Não gostam de mudanças
- ◆ Recomendam

FOCO: Como vai me ajudar?

QUEM AVALIA TECNICAMENTE (QT)

- ◆ Não diz **SIM!** Mas pode dizer **NÃO!**
- ◆ Sua principal função é caracterizar o treinamento em função de seu PAT e/ ou de sua relação com a Visão. Algumas vezes com base em “technicalidades”
- ◆ Ou bloqueiam seu acesso ao QP ou apresentam a si mesmos como o QP

FOCO: Como vai ao encontro de minhas promoção

QUEM VAI TE AJUDAR (QA)

- ◆ Desenvolva pelo menos um em cada área
- ◆ Vão agir como um guia para a sua venda
- ◆ Você não só precisa achá-lo mas desenvolvê-lo
- ◆ Vai torcer pelo seu sucesso

FOCO: Como nós vamos conseguir?

O CLIENTE DE HOJE...

...deseja e espera que a empresa dê um verdadeiro "show" de atendimento,
cortesia,
qualidade,
consistência,
regularidade,
rapidez,
comprometimento,
atenção aos detalhes,
assistência técnica,
logística
etc., etc.

Lembre-se: vocês só vencerá se for capaz de dar um verdadeiro "show" para o seus clientes!

Esperamos você!