

BEATRIZ MARTINS

Comercial, Estratégico e Comunicação

Liderança humanizada para alta performance



Conectar Pessoas, Potencializar Resultados

Integro estratégia, psicologia e desenvolvimento humano para transformar ambientes comerciais. Minha abordagem une processos eficientes com liderança humanizada, criando culturas organizacionais que valorizam tanto a performance quanto o bem-estar das equipes.

Acredito que resultados sustentáveis nascem de times engajados e líderes preparados para equilibrar metas comerciais com desenvolvimento humano. Esta filosofia permeia cada projeto, diagnóstico e mentoria que conduzo.



Propósito



Humanidade em 1º lugar



Excelência com mensuração

Humanidade First + Excelência & Estratégia

Minha proposta de valor equilibra o melhor dos dois mundos: diagnósticos de qualidade com metodologias comprovadas, aliados a uma abordagem profundamente humana que respeita e desenvolve pessoas.

Implemento processos claros e resultados mensuráveis, mas sempre preservando a centralidade das pessoas em cada decisão estratégica.

Cultura

Ambientes de alta confiança e engajamento

Processos

Rotinas comerciais estruturadas e eficientes

Performance Sustentável

Resultados consistentes no longo prazo



Portfólio de Serviços

Soluções completas para transformação comercial e desenvolvimento de lideranças, adaptadas às necessidades específicas de cada organização.



Consultoria Comercial B2B

Estruturação de processos comerciais, playbooks de vendas e implementação de rotinas de alta performance para equipes B2B.



Treinamentos

Capacitações práticas e direcionadas para desenvolvimento de competências comerciais e de liderança em diferentes níveis.



Mentorias

Acompanhamento personalizado para líderes e equipes, com foco em desenvolvimento contínuo e aplicação prática.



Diagnóstico 360°

Mapeamento profundo de processos, competências e oportunidades de melhoria no ecossistema comercial.



Acompanhamento e Medição

Monitoramento contínuo de indicadores, ajustes estratégicos e rituais de gestão para sustentação de resultados.

Intervenção Total: Transformação Comercial de Ponta a Ponta

Uma jornada completa e estruturada em cinco etapas, desenhada para gerar transformação sustentável desde o diagnóstico inicial até a mensuração contínua de resultados.

1

Identificação

Mapeamento inicial de necessidades e objetivos estratégicos

2

Pré-diagnóstico

Avaliação online gratuita para priorização

3

Diagnóstico 360°

Análise profunda de processos e competências

4

Evolução Comercial

Implementação de consultoria e treinamentos

5

Mentoria e Acompanhamento

Liderança humanizada com medição contínua

Cada etapa é projetada para construir sobre a anterior, garantindo uma evolução gradual e consistente da maturidade comercial da organização.



Etapas Iniciais: Identificação e Pré-diagnóstico

1

Identificação

Realizamos um mapeamento inicial detalhado das necessidades, desafios e objetivos estratégicos da organização. Esta fase envolve conversas exploratórias com stakeholders-chave para compreender o contexto atual do negócio.

- Entendimento do cenário comercial atual
- Identificação de dores e oportunidades
- Alinhamento de expectativas e escopo
- Definição de metas preliminares

1

Pré-diagnóstico Online

Avaliação gratuita que coleta informações essenciais para priorização de iniciativas. Esta etapa permite um entendimento mais profundo antes do diagnóstico completo.

- Questionário estruturado online
- Análise preliminar de processos
- Identificação de gaps críticos
- Recomendações iniciais de escopo

Etapas Avançadas: Do Diagnóstico à Mentoria

Mapeamento Comercial 360°

Diagnóstico detalhado e estruturado de processos comerciais, competências da equipe, ferramentas utilizadas e oportunidades de otimização. Inclui análise de funil, rotinas, playbooks existentes e cultura de vendas.

Evolução Comercial

Implementação prática de melhorias identificadas no diagnóstico. Criação e/ou refinamento de playbooks comerciais, estruturação de rotinas de prospecção e negociação, treinamentos específicos para gaps de competência e acompanhamento inicial da aplicação.

Mentoria de Liderança Humanizada + Acompanhamento

Mentoria premium para desenvolvimento contínuo de lideranças comerciais, com foco em gestão humanizada de alta performance. Inclui definição de indicadores estratégicos, rituais de acompanhamento, sessões de mentoria individual e em grupo, além de ajustes contínuos de estratégia.



Mentoria Presencial



Desenvolvimento Prático com Times

Sessões presenciais intensivas para times de até 15 pessoas, precedidas de pré-diagnóstico online para customização máxima do conteúdo. As mentorias combinam teoria aplicada, exercícios práticos, role plays e construção de planos de ação concretos.

Cada sessão é desenhada sob medida, considerando o perfil da equipe, maturidade comercial atual e objetivos específicos do negócio. O formato interativo garante máximo engajamento e aplicabilidade imediata dos conceitos.



Acompanhamento Pós-Mentoria: Ofereço opções flexíveis de acompanhamento para garantir a sustentação dos aprendizados e continuidade da evolução da equipe.

Mentorias Direcionadas por Tema

Programas especializados que atendem necessidades específicas de desenvolvimento comercial e de liderança, sempre com foco prático e resultados mensuráveis.

Prospecção B2B Consultiva

Técnicas avançadas de identificação, qualificação e abordagem de prospects em contextos B2B complexos.

Funil & Rotinas

Estruturação de funis de vendas eficientes e criação de rotinas comerciais de alta performance.

Técnicas de Negociação

Metodologias práticas para negociações win-win e fechamento de vendas complexas.

Gestão de Carteira

Estratégias para priorização, relacionamento e expansão dentro da base de clientes.

Liderança Humanizada Comunicação de Alta Performance

Desenvolvimento de competências de liderança que equilibram resultados e bem-estar das equipes.

Técnicas de comunicação assertiva, feedback construtivo e apresentações impactantes.





Metodologia & Diferenciais

O que torna meu trabalho único é a integração harmoniosa entre rigor metodológico e sensibilidade humana. Não acredito em soluções prontas ou fórmulas mágicas, mas em diagnósticos precisos e intervenções customizadas.



Integração Multidisciplinar

Uno estratégia comercial, psicologia organizacional e desenvolvimento humano em uma abordagem holística e efetiva.



Processos Claros e Mensuráveis

Implemento metodologias estruturadas com indicadores objetivos, permitindo acompanhamento preciso da evolução.



Cultura Orientada a Pessoas

Coloco o desenvolvimento humano no centro de todas as estratégias, criando ambientes sustentáveis de alta performance.



Performance Sustentável

Foco em resultados duradouros que se sustentam no tempo através de cultura, processos e competências sólidas.

Resultados & Métricas

A transformação comercial se manifesta em indicadores concretos e mensuráveis. Acompanho de perto as métricas que realmente importam para o negócio.

[%]

Taxa de Conversão

Aumento na eficiência do funil de vendas

[dias]

Ciclo de Venda

Redução no tempo médio de fechamento

[R\$]

Ticket Médio

Crescimento no valor por transação

[+%]

Atividade de Prospecção

Aumento em touchpoints qualificados

[%]

CAC/LTV

Custo de aquisição por cliente x Tempo de vida útil

[pts]

NPS Interno

Satisfação e engajamento da equipe

[pts]

NPS de Clientes

Satisfação e lealdade dos clientes



Próximos Passos

Agende uma Conversa Estratégica

Vamos explorar juntos como posso contribuir para a transformação comercial da sua organização. Em uma conversa inicial, entenderemos seus desafios, objetivos e desenharemos um caminho personalizado para alcançar resultados sustentáveis.

O primeiro passo é sempre uma conversa sem compromisso, onde podemos avaliar o fit e as oportunidades de parceria.

E-mail

beatrizlucio@hotmail.com

Telefone

11 963674661

Instagram

@beatrizmartins.consultora

