

TREINAMENTO
VD MULTIMARCAS

GUIA DO LÍDER



Olá, líder!

Agora que você e sua equipe estão se juntando a nossa Operação Multimarcas e estão por dentro das trilhas de aprendizagem, queremos dar algumas dicas para a sua preparação e de todo seu time para que tanto a experiência de treinamento com a chegada da VD multimarcas seja um grande sucesso!

São mais de 10 formatos diferentes e inovadores para você curtir a jornada on-line e, no final, uma avaliação que definirá se você e/ou seu time estão aptos, ou não, para o presencial.

Como líder, você participará de dois treinamentos: Agente da Beleza - Missão VenDer Multimarcas e Trilha do Líder VD Multimarcas. É importante que participe dos dois para se inteirar das novas atribuições da Força de Vendas e gerenciar o time de revendedores multimarcas com mais eficiência. Fechado?

Agora, bora conferir o que vai rolar nos treinamentos?

JORNADA DE TREINAMENTO | VD MULTIMARCAS

PRÉ VIRADA



MISSÃO **V**ENDER MULTIMARCAS

iaf EXCELÊNCIA
REFLETIDA
NO FUTURO



Treinamento focado nas novas regras de negócio e no modelo de relacionamento Pulsar, desenvolvido para aumentar a satisfação do RE na VD Multimarcas.



LIVE



MULTIPLICÁVEL



EUDORA ✨

EUDORA ✨

Iniciativas sobre a marca e seus produtos herois antes da virada da VD para VD Multimarcas.



malbec
ICON



Lançamentos
2024

Revendedores
GrupoBoticário



Aqui você encontra não somente o que está rolando sobre os produtos de cada ciclo mas também como impulsionar suas vendas.

JORNADA DE TREINAMENTO | VD MULTIMARCAS

PÓS VIRADA



Aqui você encontra conteúdos básicos sobre marcas, categorias, produtos e experimentação para te auxiliar no momento da venda.



DESENVOLVE EXPERIMENTAÇÃO



A EXPERIMENTAÇÃO é uma EXPERIÊNCIA personalizada aqui você encontra o repertório para fazer dessa experiência algo inesquecível!

Acesse o Manual
ESPAÇO DA BELEZA
CATEGORIA
CABELOS



Treinamento prático do Espaço da Beleza com orientações e oportunidades para tornar a experiência no ER muito mais especial e produtiva.

Web série PULSAR: VD Multimarcas

pulsar

Modelo de Relacionamento



Nesta web série mostraremos na prática como atender, relacionar e desenvolver o RE, pautado nos pilares do Pulsar, nosso novo modelo de Relacionamento, unificando as novas informações de VDF. Nessa temporada, teremos 4 episódios e em cada um abordaremos as etapas do Pulsar.

COMPLEMENTARES



FICHAS DE PRODUTOS



Acesse nossas fichas de produtos e tenha informações sobre benefícios, ativos, modo de uso, perguntas poderosas e muito mais.

Treinadores Regionais

Treinamentos **PRESENCIAIS** de categorias e produtos multimarcas aplicados por especialistas e disponíveis para contratação do franqueado.



Rede social dedicada para FDV onde nossas marcas se unem para criar uma comunidade única de ensino, sobre nossos produtos e categorias.

 @fazemosbeleza

Trilha do Líder

VD MULTIMARCAS



Conheça e compreenda os novos processos, indicadores e tudo que envolve a gestão nesta virada. Buscando garantir a satisfação do Revendedor, do time e a gestão de uma nova marca no ER.

pré virada

Trilha Digital

BOTICÁRIO // EUDORA
QDB? // OUI // O BOTICÁRIO
// EUDORA // OUI // QD

PRÉ-VIRADA

TRILHAS DIGITAIS

Para vocês mergulharem no pilar de negócio universo multimarcas, **preparamos o curso Missão VenDer Multimarcas**, que já está disponível na UNIBÊ.

TRILHA I

AGENTE DA BELEZA

Quem deve fazer?
Força de Vendas e Liderança



MISSÃO VENDER MULTIMARCAS

[LINK UNIBÊ](#)



Trilha Obrigatória

iaf
EXCELÊNCIA
REFLETIDA
NO FUTURO

TRILHA II

TRILHA DO LÍDER VD MULTIMARCAS

Quem deve fazer?
Todos os líderes que atuam na VD.

Trilha
do Líder

[LINK UNIBÊ](#)



Trilha Recomendada

**FIQUE
LIGADO**



A trilha realização da Trilha Agente da Beleza é pré-requisito para participar do treinamento presencial e deve ser concluída até 15 dias antes do encontro. É necessário garantir 85% de aproveitamento na avaliação.

PRÉ-VIRADA



TRILHAS DIGITAIS

- COMO SÃO OS TREINAMENTOS? -

AGENTE DA BELEZA: MISSÃO VENDER MULTIMARCAS

iaf EXCELÊNCIA
REFLETIDA
NO FUTURO

Este é o treinamento da Força de Vendas, nele vamos conferir todas as novidades e o novo modelo de relacionamento da VD Multimarcas. Ele possui 3 módulos diferentes:



MÓDULO 1 | Complexidade Multimarcas

Tudo sobre a nova operação e as principais mudanças nas Regras de Negócios para o RE.



MÓDULO 2 | Eudora

Capacitação sobre as linhas, produtos e revendedores de origem Eudora.

pulsar

MÓDULO 3 | Modelo de Relacionamento Pulsar

Tudo o que você precisa saber sobre o novo modelo de relacionamento, com foco na jornada do RE no ER e o desenvolvimento do seu negócio.

Trilha Obrigatória

TRILHA DO LÍDER VD MULTIMARCAS



Gestão de conflitos, gestão da mudança, satisfação da revendedora, ruptura e dicas de ouro para o dia a dia do líder VD Multimarcas.



Vamos apresentar as principais ferramentas, indicadores e, principalmente, dicas e boas práticas para a sua gestão na Operação Multimarcas.

Trilha Recomendada

PRÉ-VIRADA

TRILHA DIGITAL

- ORIENTAÇÕES -

A trilha **Agente da Beleza: Missão Vender Multimarcas** já está disponível na Unibê. Ela é obrigatória para a participação do treinamento presencial.



Reserve um momento para realizar todo o treinamento digital.

Construa uma escala que contemple um tempo de qualidade para focar no treinamento e concluir o conteúdo no prazo.



Organize seu time! Sugerimos que dediquem **2 horas por dia aos estudos** considerando, claro, que a conclusão precisa ser antes do treinamento presencial, ok? Sugerimos que façam rodas e momentos para trocarem sobre as informações que viram no treinamento :)



MISSÃO VENDER MULTIMARCAS

Carga horária completa: 8h

Trilha Obrigatória

PLANO DE ESTUDOS



MISSÃO VENDER MULTIMARCAS

Trilha Obrigatória

1º DIA

MÓDULO 1: Complexidade Multimarcas

- Abertura da Unidade
- Como aproveitar esse conteúdo
- Conheça a História do Grupo
- Por que ser Multimarca?
- As vantagens de ser Multimarca no Dia a Dia
- Conhecendo as operações Aero
- Diz aí, revendedora, como é ser Multimarca
- Pode VenDer Multimarcas| EP 01- Por que ser Multimarcas
- As ferramentas de Trabalho RE
- Ciclos Descasados Depoimento Aline CP Essência
- Game

2º DIA

MÓDULO 2: Eudora (parte 1)

- Abertura da Unidade
- Manifesto Eudora
- Conhecendo Eudora
- Conhecendo o Revendedor Eudora
- VIPs Eudora
- O que muda para o Revendedor Eudora
- Pode VenDer Multimarcas| EP 04- Acolhimento do RE Eudora
- Game
- O acolhimento e o apoio ao RE
- Simulação | A recepção no ER (app e Clube GB)
- Simulação | Experimentação Eudora e Boti
- Simulação | O momento no Caixa
- Pós Inauguração
- Vídeo Modelo - Convite Pós Inauguração
- Vinheta para baixar e fazer seus vídeos
- Parceiros Eudora
- Produtos - Introdução PodCast

3º DIA

MÓDULO 2: Eudora (parte 2)

- Pod VenDer Multimarcas | EP 05 - Cabelos
- Guia benefícios Siàge
- Pod VenDer Multimarcas | EP 06 - Maquiagem
- Guias: Skin Perfection, Soul, Niina, Batons, Comparativo Bases, Guia Máscara.
- Pod VenDer Multimarcas | EP 07 - Perfumaria
- Guias? Perfumaria, Mapa Olfativo multimarcas, Família Olfativa, Dicas p/ vender
- Pod VenDer Multimarcas | EP 08 - Corpo e Banho
- Guias: Instance Castanharias, La Piel
- Pod VenDer Multimarcas | EP 09- Facial
- Guias: Neo e Niina Secrets
- Pod VenDer Multimarcas | EP 10 - Infantil
- Guias: Baby e Kids
- Game

4º DIA

MÓDULO 3: Pulsar

- Abertura da Unidade
- O que é o PULSAR?
- Pod VenDer Multimarcas | EP 11 - Pulsar: O novo modelo de Relacionamento
- Ação que Conecta -Porque o RE vai ao ER
- Ação que Conecta - Como abordar a RE
- Arte crachá
- Game
- Ação que Conhece - Por que perguntar é importante
- Ação que conhece: 3 pilares de perguntas
- Cardápio de Perguntas
- Ação que conhece - Escuta ativa
- Game
- Ação que desenvolve: Tratar o RE como empreendedor
- Game
- Ação que gera ação - Relembrar ações anteriores
- Ação que gera ação: O que falar no encerramento da venda
- Como lidar com Ruptura
- Pod VenDer Multimarcas | EP 21 - O Modelo Pulsar na prática
- Game
- Avaliação Final

pré virada

Treinamentos Presenciais

BOTICÁRIO // EUDORA
QDB? // OUI // O BOTICÁRIO
// EUDORA // OUI // QD

Inscrições

- ORIENTAÇÕES -

INSCRIÇÕES

- As inscrições devem ser feitas de forma individual.
- Verifique o prazo para inscrição e hotsite no grupo do seu HUB.

NOVAS CONTRATAÇÕES

- Sinalize por e-mail durante o período das inscrições a **estimativa** de novas contratações para o seu CP;

FALTAS E SUBSTITUIÇÕES

- Se algo acontecer e um colaborador não puder comparecer, avise o quanto antes para que possamos nos organizar e, quem sabe, oferecer esta vaga para outra pessoa.
- As **substituições** serão aceitas **até 12 dias** antes da data do treinamento presencial.
- Essa medida é importante para que possamos garantir que todos os participantes recebam as informações e consigam finalizar a trilha digital com antecedência.

LISTA DE ESPERA

- Passando o período de inscrições teremos **lista de espera** para novas contratações;

PONTUALIDADE

- Todos os dias: **09h às 18:30**
- Pedimos, por gentileza, que reforcem a importância do horário de chegada com todos.

DESLIGAMENTO

- Em caso de desligamento do colaborador inscrito, a comunicação deve ocorrer em **até 7 dias** após o desligamento **por e-mail**.

PRÉ-VIRADA

TREINAMENTOS

PRESENCIAIS

- ORIENTAÇÕES -



TURMAS

- Você, líder, deverá participar obrigatoriamente de dois dias de treinamento: o de Força de Vendas e o exclusivo de Liderança.
- Para o treinamento FDV, você deverá escolher o dia e a turma no ato da inscrição.



IMERSÃO COMPLETA

- Não é necessário que o participante leve nenhum material.
- Nos dias de treinamento, o Grupo Boticário fornecerá coffee e almoço.
- O deslocamento e hospedagem, se necessário, deverá ser arcado pelo franqueado.



TREINAMENTO PRÁTICO

- Resolução de cases reais, conectados com as regras de negócio e conceitos do curso online. Por isso, é fundamental concluir as trilhas digitais.



ORGANIZE SUA AGENDA

- Recomendamos que você se organize as agendas para estar com a presença plena no nosso encontro
- Os treinamentos presenciais acontecerão das 9h às 18h30
- O endereço e outras informações sobre o local serão compartilhadas em breve

BOTICÁRIO // EUDORA
QDB? // OUI // EUDORA
// EUDORA // O BOTICÁRIO
OUI // QDB

REVENDEDORES
GrupoBoticário

 **treinamento**
VD FRANQUIAS

