



BRENNO HOLANDA

TREINAMENTOS



FORMAÇÃO



Palestrante e treinador de equipes comerciais. Especialista em vendas, gestão e operação de postos de combustíveis, focado em performance e excelência no atendimento.

✓ **ADMINISTRAÇÃO**
UNIVERSIDADE CASTELO BRANCO

✓ **PÓS GESTÃO DE NEGÓCIOS**
UNIFG

✓ **PÓS GESTÃO DE FINANÇAS**
FUNDAÇÃO DOMCABRAL

✓ **STORYTELLING**
SOAP



+34

Anos de experiência na área comercial

+29

Anos no segmento de **combustíveis**

+10.000

Pessoas transformadas em **palestras**

+30.000

Pessoas transformadas em **treinamentos**



Objetivos do **treinamento**



Criar um **padrão de Operação e Atendimento** para toda a **Rede**



Capacitar todos os **Líderes** com conhecimento atualizado sobre as **leis e regulamentações vigentes**



Aumento das Vendas **Estratégias executadas** com **equipes motivadas**. Preparar uma **liderança mais humanizada e eficaz** nos resultados



Preparação para **Redução de Perdas** com **Controle rigoroso** minimiza ineficiências.



"Uma rede de postos cresce quando seus supervisores deixam de ser apenas fiscais e passam a ser líderes, treinadores e multiplicadores de resultados."

Público-alvo



Gerente de Posto



Supervisor de Rede de Postos



Líder de pista



Treinamento **SUPERVISOR** **NOTA 10**



Padrão: Manter a uniformidade e excelência no atendimento, organização, limpeza e segurança.



Desenvolver Pessoas: Atuar como mentor no treinamento contínuo de equipes e promoção de uma cultura de engajamento.



Aumentar as Vendas: produtos mais vendidos e implementar estratégias para impulsionar o volume de negócios, captação de novos clientes e serviços.



Controlar Indicadores: Analisar dados de vendas, ticket médio e margens para otimizar a operação com decisões assertivas.



Garantir Segurança e Conformidade: Assegurar o cumprimento de normas, criar procedimentos e atender legislação vigente.



Representar a Empresa: Ser o elo eficiente de comunicação entre a diretoria e as equipes de campo e durante visitas em busca de clientes.



Resolver Problemas Rapidamente: Adotar uma postura proativa para evitar prejuízos operacionais ou financeiros.



Check Lists: rotinas operacionais e vendas



Operação segura: descarga de combustíveis, análise, aferição, amostra testemunha e como acompanhar uma fiscalização.



Motivação: Atitudes vencedoras de um profissional de sucesso



CARGA HORÁRIA

08 HORAS. em dois turnos PRESENCIAIS
(4 horas cada turma) **MESMA TURMA.**

SUGESTÃO: Para facilitar a rotina do posto o ideal seria fazer em dois dias (uma dia de tarde e um dia de manhã)



LOCAL DO TREINAMENTO

LOCAL DO TREINAMENTO, EQUIPAMENTOS (SOM, PROJETOR) E COFFEE BREAK
(responsabilidade do contratante)



MATERIAIS DE APOIO

APOSTILA, CRACHÁ e Certificado de Participação.



INVESTIMENTO

Valor À COMBINAR

Proposta personalizada conforme o número de participantes e a localidade da turma.

Fale com a gente: (81) 99655-7535



CONDIÇÃO ESPECIAL

Condição especial para PACOTES de Treinamentos
Valor a combinar

Alguns clientes



São mais de 30.000 pessoas transformadas



BRENNO HOLANDA
TREINAMENTOS



www.brennoholanda.com.br



(81) 99655.7535



@brennoholandatreinamentos



contato@brennoholanda.com.br



brennoholanda