



centro de
formação JAP **PRO**
Perform · Recommend · Own

PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO COMERCIAL

PRO.

Perform · Recommend · Own

Uma proposta progressiva para reforçar método, recomendação e gestão de oportunidades num mercado automóvel em transformação.

P

PERFORM

R

RECOMMEND

O

OWN

+

PRO TOGETHER

✓

PRO CERTIFIED

Reunião de diagnóstico: 22 de setembro de 2026

Proposta desenvolvida especificamente para o Grupo JAP

3SOLUTIONS

A proposta já é uma primeira entrega de trabalho.

Procuramos acrescentar valor desde o primeiro contacto. A proposta organiza o desafio, transforma o briefing numa arquitetura de intervenção e antecipa uma forma concreta de executar o projeto.

OFERTA DA CASA

Antes de qualquer adjudicação, estruturámos uma proposta específica para o Grupo JAP: identidade do programa, percurso pedagógico, modelo de execução, experiência digital opcional e uma lógica de implementação nacional.

01**Ouvir**

Partir do problema real, da população e da realidade operacional.

02**Estruturar**

Transformar necessidades em percurso, metodologia e ferramentas.

03**Executar**

Criar uma solução nacional viável e consistente.

Uma proposta desenhada para o contexto real do Grupo JAP.

REUNIÃO DE DIAGNÓSTICO · 22.09.2026

Experiência existe. O desafio está em transformar mais oportunidades em resultado.

Cerca de 100 profissionais de vendas, muitos com vários anos de empresa e profundo conhecimento do negócio. O objetivo é reforçar resultados valorizando essa experiência.

~100

profissionais

NACIONAL

várias regiões

EXPERIÊNCIA

conhecimento do negócio

EVOLUÇÃO

margem nos resultados

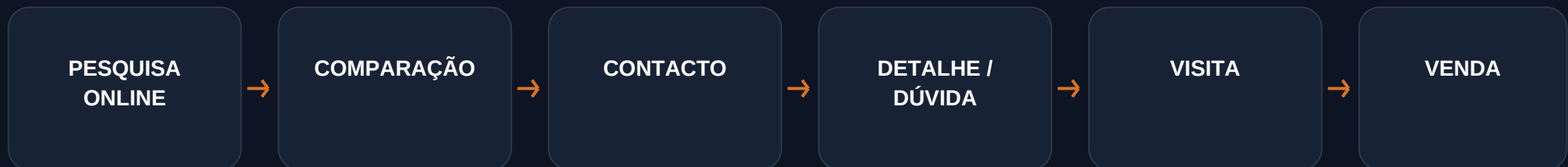
O foco do programa

- Reforçar método e consistência comercial.
- Atualizar a abordagem à forma como hoje se pesquisa e compra automóvel.
- Converter conhecimento de produto em recomendação relevante para o cliente.
- Assumir leads e contactos como oportunidades a conduzir, não apenas a responder.

CONTEXTO COMERCIAL

A venda começa antes da visita ao stand.

A pesquisa digital reduziu o número de visitas exploratórias. Muitas leads chegam depois de o cliente já ter comparado modelos, preços, condições e alternativas.

**IMPLICAÇÃO PARA A EQUIPA**

O vendedor tem menos tempo para criar confiança e mais necessidade de interpretar rapidamente a intenção do cliente, acrescentar valor e propor um próximo passo concreto.

COMUNICAÇÃO INTERNA

Uma seleção orientada para progressão.

O critério de participação deve ser claro, positivo e credível: margem de evolução dos resultados comerciais atuais, independentemente da antiguidade, idade ou tempo de empresa.

Como apresentar

“Foi selecionado para integrar o PRO por existir potencial para reforçar os seus resultados atuais e atualizar práticas comerciais face à evolução do mercado.”

O que valorizar

Experiência acumulada, conhecimento do negócio, capacidade de evolução e aplicação imediata no terreno.

A experiência trouxe-nos até aqui. O PRO trabalha aquilo que fazemos a seguir.

METODOLOGIA

Três momentos progressivos. Um momento coletivo. Um reconhecimento final.

Cada fase prepara a seguinte e cria uma linguagem comercial comum.

**PERFORM**

Método, comportamento, comunicação, qualidade comercial e fundamentos de venda.

**RECOMMEND**

Transformar conhecimento de produto em recomendação, valor e benefício relevante.

**OWN**

Assumir cada contacto como oportunidade, conduzir o próximo passo e fazer follow-up.

**Perform****Recommend****Own****PRO Together****PRO Certified**

P · PERFORM

Dar método à experiência.

Perform reforça os fundamentos que sustentam uma venda profissional: clareza sobre o que é vender, comunicação, escuta, confiança, qualidade e consistência.

- Definir venda, qualidade e comunicação numa linguagem comum.
- Trabalhar abordagem, diagnóstico, escuta e perguntas.
- Bússola de Valores RERC: Respeitar, Evoluir, Responsabilizar, Contribuir.
- AECA: Anunciar, Explicar, Confirmar, Assegurar.
- TAL: Trust, Advising, Loyalty - confiança, aconselhamento e lealdade.
- Pirâmide da Venda: cinco passos da venda consultiva, trabalhados no programa.
- Linguagem positiva e comunicação orientada à solução

RESULTADO ESPERADO

Um vendedor mais consciente do seu processo, capaz de aplicar método sem perder autenticidade nem experiência.

FERRAMENTAS PERFORM

Bússola de Valores e comunicação simples.

Duas ferramentas curtas para orientar comportamento e comunicação em situações comerciais reais.

BÚSSOLA DE VALORES · RERC



RESPEITAR



EVOLUIR



RESPONSABILIZAR



CONTRIBUIR

AECA · 4 PASSOS



Anunciar



Explicar



Confirmar



Assegurar

Objetivo: comportamentos simples de memorizar, observar e aplicar no dia seguinte.

FERRAMENTAS PERFORM

TAL: Trust · Advising · Loyalty.

O Conceito de Vendas TAL organiza a venda como relação de confiança, aconselhamento e continuidade - do primeiro contacto ao fecho e à relação futura.

T TRUST

Criar segurança, credibilidade e abertura para uma conversa verdadeira.

A ADVISING

Diagnosticar, aconselhar e recomendar com base no que é relevante para o cliente.

L LOYALTY

Fechar bem, acompanhar e transformar a venda numa relação que continua.

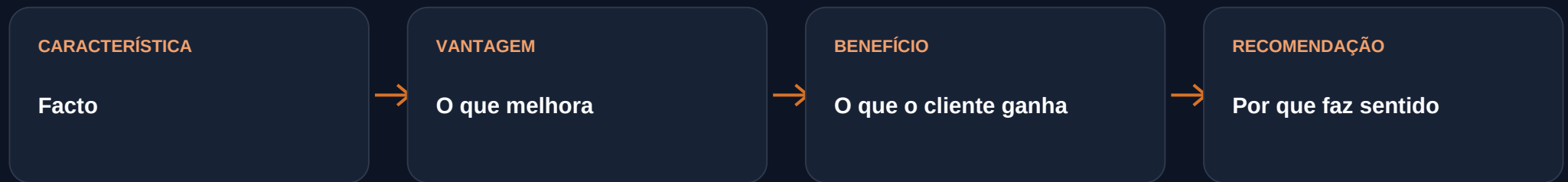
PIRÂMIDE DA VENDA

A formação inclui a Venda Consultiva & Pirâmide Invertida - os cinco passos da venda - como estrutura de aplicação prática. A sequência final é trabalhada com os participantes no contexto comercial do Grupo JAP.

R · RECOMMEND

Conhecer o automóvel é o início. Recomendar é criar valor.

Recommend trabalha a passagem do conhecimento técnico para uma proposta que faça sentido para aquela pessoa, naquele momento e para aquele uso.

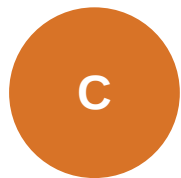


- Descobrir necessidades e critérios de escolha.
- Argumentar valor em vez de listar equipamento.
- Adaptar benefícios ao perfil e ao motivo de compra.
- Trabalhar preço, comparação e objeções sem perder a recomendação.
- Praticar com modelos e situações reais do Grupo JAP.

FERRAMENTAS RECOMMEND

CVB: Característica · Vantagem · Benefício.

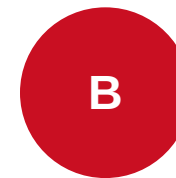
A recomendação torna-se mais forte quando o vendedor liga factos do produto ao benefício que o cliente realmente valoriza.

**CARACTERÍSTICA**

O facto objetivo

**VANTAGEM**

O que esse facto melhora

**BENEFÍCIO**

O valor percebido pelo cliente

PRINCÍPIO

O cliente acredita mais no que demonstramos do que no adjetivo que usamos.

FERRAMENTAS RECOMMEND

Os cinco motivos de compra.

O material 3Solutions trabalha cinco motivos que ajudam a transformar características em benefícios relevantes para a pessoa que está a decidir.

EFICÁCIA

Desempenho e resultado.

ECONOMIA

Custo, valor e eficiência.

SEGURANÇA

Risco, proteção e confiança.

ESTATUTO

Imagem, pertença e reconhecimento.

CONFORTO

Facilidade, conveniência e tranquilidade.

A mesma característica pode ser relevante por razões diferentes para clientes diferentes.

O · OWN

Own every opportunity.

O momento mais próximo da realidade atual do mercado: telefone, WhatsApp, email e leads digitais. Responder é apenas o primeiro passo; o objetivo é conduzir a oportunidade.

TELEFONE**Confiança em segundos****WHATSAPP****Rapidez + clareza****EMAIL****Estrutura + próximo passo****LEAD ONLINE****Intenção + follow-up**

- Tempo de resposta e primeiro contacto.
- Pergunta certa para perceber intenção e contexto.
- Transformar uma dúvida pontual numa conversa comercial.
- Conduzir contacto -> visita -> proposta -> decisão.
- Follow-up, recuperação e responsabilidade pela oportunidade.
- Cultura Grupo JAP: o objetivo é que a venda fique no grupo.

FERRAMENTA OWN

Um playbook curto para usar no dia seguinte.

Ferramentas operacionais simples reduzem a distância entre formação e aplicação.

01

FIRST RESPONSE

Responder rápido, com clareza e intenção comercial.

02

DISCOVER

Fazer a pergunta que abre contexto.

03

NEXT STEP

Propor visita, chamada, vídeo ou proposta.

04

FOLLOW-UP

Definir quando e como voltar ao contacto.

05

OWNERSHIP

Manter responsabilidade até passagem clara ou fecho.

PRINCÍPIO

Cada contacto deve terminar com um próximo passo claro ou com uma decisão consciente sobre o follow-up.

MOMENTO COLETIVO

Uma equipa. Uma linguagem. Um objetivo comum.

PRO Together fecha o percurso reunindo aprendizagem, casos reais e compromisso coletivo. Pode ser integrado numa convenção ou realizado como encontro dedicado.

Formato Convenção

1,5 a 2 horas. Síntese dos três momentos, casos reais, dinâmica coletiva e compromisso PRO.

Formato Dedicado

Manhã ou tarde. Maior profundidade, partilha de boas práticas e aplicação integrada.

- Consolidar linguagem comercial comum.
- Partilhar aprendizagem e casos reais das regiões.
- Reforçar que a oportunidade pertence ao Grupo JAP.
- Fechar o percurso com compromisso de aplicação.

RECONHECIMENTO

O percurso termina. A distinção permanece.

PRO Certified é um reconhecimento interno associado à conclusão do percurso e à aplicação dos princípios trabalhados. Não tem natureza de certificação DGERT.



Critérios propostos

- Participação nos três momentos P · R · O.
- Participação no PRO Together.
- Conclusão de um desafio simples de aplicação.
- Validação do percurso no PRO Passport.

Possíveis suportes: badge de email, certificado digital, LinkedIn, PRO Hub e reconhecimento interno.

COMPONENTE OPCIONAL

Transformar o programa numa experiência contínua.

A componente digital é opcional e pode ser ativada de acordo com o nível de implementação

PRO HUB

Área mobile do participante e acesso aos conteúdos.

PRO PASSPORT

Estado do percurso e momentos concluídos.

PRO TOOLS

Performance Card, Value Builder e Lead Playbook.

INSIGHTS

Respostas agregadas sobre desafios e aplicação.

PRO CERTIFIED

Badge e reconhecimento final do percurso.

EMAIL / MOBILE

Entrega de conteúdos por email e acesso simples por QR.

EXECUÇÃO NACIONAL

Uma metodologia única, executada por regiões.

NORTE

BLOCOS CONCENTRADOS

CENTRO

BLOCOS CONCENTRADOS

LISBOA / VALE DO TEJO

BLOCOS CONCENTRADOS

SUL

BLOCOS CONCENTRADOS

PRINCÍPIO DE CALENDARIZAÇÃO

Agrupar intervenções por região, minimizar deslocações, reduzir interrupções na operação e manter a cadência P -> R -> O para cada grupo.

GOVERNANCE

Dois consultores principais. Uma metodologia comum.

O projeto pode ser executado pelo núcleo Hugo Andrade Isidoro + Isabel Portugal, com coordenação central e consistência pedagógica. Reforço adicional apenas se o calendário o exigir.

Hugo Andrade Isidoro

Program Lead · Coordenação do projeto, arquitetura pedagógica, conteúdos, alinhamento e facilitação.

Isabel Portugal

Senior Consultant · Facilitação, execução dos grupos, acompanhamento e consistência do percurso.

Capacidade de execução

No formato de 6 participantes, 17 sessões por momento representam cerca de 8/9 sessões mensais por consultor. O desenho é exigente, mas viável com calendarização regional.

CRONOLOGIA INDICATIVA

Setembro -> Outubro -> Novembro -> Dezembro.

Uma sequência simples ajuda a organização a perceber o programa como percurso, e não como uma coleção de cursos.

SET

Preparação

Calendarização, alinhamento e distribuição regional.

OUT

Perform

Primeiro momento para todos os grupos.

NOV

Recommend

Recomendação, valor e benefício.

DEZ

Own + Together

Leads, follow-up e momento coletivo final.

Cronologia sujeita a validação de disponibilidades, regiões, feriados e operação comercial.

FORMATO EFICIENTE

Apx. 10 participantes por grupo.

Menor número de grupos e calendário mais concentrado, mantendo prática e discussão de situações reais.

CRONOLOGIA INDICATIVA

SET

Preparação

Calendarização, alinhamento e distribuição regional.

OUT

Perform

Primeiro momento para todos os grupos.

NOV

Recommend

Recomendação, valor e benefício.

DEZ

Own + Together

Leads, follow-up e momento coletivo final.

INVESTIMENTO GLOBAL

17.480 €

(+ IVA)

P · Perform

10 sessões de 4h

5.500 €

(+ IVA)

550 € / sessão
(+ IVA)**R · Recommend**

10 sessões de 4h

5.500 €

(+ IVA)

550 € / sessão
(+ IVA)**O · Own**

10 sessões de 4h

5.500 €

(+ IVA)

550 € / sessão
(+ IVA)**PRO Together**

2 consultores

980 €

(+ IVA)

Momento coletivo

100

PARTICIPANTES

10

GRUPOS

30

SESSÕES P+R+O

174,80 €

(+ IVA)

POR PARTICIPANTE

FORMATO RECOMENDADO

RECOMENDADO PELA 3SOLUTIONS

Apx. 6 participantes por grupo.

Mais tempo individual, maior prática, feedback e capacidade de trabalhar casos específicos de cada participante.

CRONOLOGIA INDICATIVA

SET

Preparação

Calendarização, alinhamento e distribuição regional.

OUT

Perform

Primeiro momento para todos os grupos.

NOV

Recommend

Recomendação, valor e benefício.

DEZ

Own + Together

Leads, follow-up e momento coletivo final.

INVESTIMENTO GLOBAL

34.130 €

(+ IVA)

P · Perform

17 sessões de 4h

11.050 €

(+ IVA)

650 € / sessão
(+ IVA)**R · Recommend**

17 sessões de 4h

11.050 €

(+ IVA)

650 € / sessão
(+ IVA)**O · Own**

17 sessões de 4h

11.050 €

(+ IVA)

650 € / sessão
(+ IVA)**PRO Together**

2 consultores

980 €

(+ IVA)

Momento coletivo

100

PARTICIPANTES

17

GRUPOS

51

SESSÕES P+R+O

341,30 €

(+ IVA)

POR PARTICIPANTE

ENQUADRAMENTO

Condições de execução e custos operacionais.

O investimento pedagógico fica separado dos custos que dependem da localização, do calendário e das opções de produção física.

Incluído

Desenho pedagógico, preparação, coordenação, execução das sessões e materiais pedagógicos base.

Deslocações

Viatura própria: **0,40 €/km.**

(+ IVA)

Comboio, avião, táxi e outros transportes: custo efetivo, previamente validado.

Alojamento

Quando necessário: hotel de categoria equivalente a Ibis ou similar, quarto individual com pequeno-almoço.

Alimentação

Refeições dos consultores asseguradas pelo Grupo JAP ou consideradas à parte mediante comprovativo.

Materiais & merchandising

Impressão especial, PRO Passport, badges, kits e merchandising: Grupo JAP ou 3Solutions mediante orçamento separado.

Espaços & meios técnicos

Salas e meios audiovisuais assegurados pelo Grupo JAP ou previamente articulados.

Valores calculados para uma população aproximada de 100 participantes. Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor.

PRO Experience é opcional e orçamentado conforme âmbito. PRO Together contempla dois consultores.

A intervenção é um programa de desenvolvimento comercial à medida e não contempla certificação DGERT.

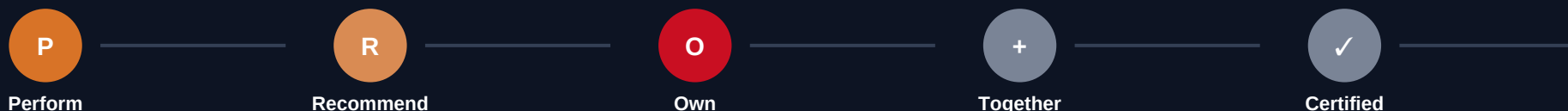
SÍNTESE

Uma proposta para ganhar consistência comercial - e transformar mais oportunidades em resultado.

O PRO junta experiência, método, recomendação e ownership num percurso simples de compreender, exigente na prática e viável de executar nacionalmente.

RECOMENDAÇÃO 3SOLUTIONS

Formato Apx. 6 participantes: maior tempo individual, mais prática, mais role-play e maior capacidade de feedback.



Proposta desenvolvida especificamente para o Grupo JAP.

3Solutions · Perform · Recommend · Own