



VENDE-C

A maior edtech focada em vendas do Brasil

Em 2021, impressionantes três meses, emergiu um MVP e alcançou a marca de R\$5 milhões em EBITDA. Com essa validação expressiva, o Grupo Wiser Educação incorporou o VENDE-C em seu ecossistema. A empresa juntamente com o Grupo Wiser Educação, está contribuindo para a evolução socioeconômica do Brasil através da educação corporativa e da promoção de emprego para a população em geral.

A maior edtech focada em vendas do Brasil

Em apenas dois anos, a empresa, integrante do **Grupo Wiser Educação** — uma das maiores edtechs do Brasil —, impactou mais de 20.000 famílias com suas formações em vendas, tanto presenciais quanto online.

O **VENDE-C** teve sua origem em uma mentoria conduzida por **Caio Carneiro**, reconhecido como um dos maiores especialistas em vendas diretas do Brasil. Durante essas sessões, embora vários temas fossem abordados, era evidente o entusiasmo e o impacto gerado nas discussões sobre vendas, conforme refletido nos inúmeros feedbacks positivos dos alunos sobre como as aulas beneficiavam seus negócios.

Essa experiência despertou a motivação para desenvolver uma empresa com formações inteiramente dedicadas à área de vendas. Para essa empreitada, a parceria com **Flávio Augusto**, fundador da Wise Up e ex-proprietário do Orlando City, se mostrou inestimável. Com sua vasta expertise, contribuiu significativamente para o projeto.

Dessa colaboração, em 2021, emergiu um MVP que, em impressionantes três meses, alcançou a marca de R\$5 milhões em EBITDA. Com essa validação expressiva, o Grupo Wiser Educação incorporou o VENDE-C em seu ecossistema.

Hoje, a organização é considerada uma das maiores edtechs focadas em vendas do Brasil, com três formações focadas em vendas, liderança e gestão em seu portfólio. Disponíveis tanto em formatos presenciais quanto online, esses treinamentos são projetados para atender a uma ampla gama de profissionais, incluindo profissionais CLT, empresários, empreendedores, trabalhadores autônomos e equipes de vendas.

Os programas visam tanto àqueles que estão dando os primeiros passos em suas carreiras quanto àqueles com anos de experiência profissional, oferecendo preparo e capacitação adequados às suas necessidades.



Veja a seguir os detalhes de cada uma dessas formações:

VENDE-C



Além de dar nome à empresa, **'VENDE-C'** é também a designação da sua principal formação online. Este treinamento é destinado a todos os profissionais, independentemente do nicho de atuação, que desejam desenvolver ou aprimorar suas técnicas, estratégias e práticas relacionadas à área de vendas.

No **VENDE-C**, o profissional aprenderá sobre fundamentos de vendas, prospecção, apresentação e follow-up, negociação, fechamento e pós-venda, canais, cultura e time de vendas, e gestão operacional de vendas.

LÍDER COMERCIAL



A **Formação Líder Comercial** é uma imersão no formato presencial realizada no centro de treinamento do **OFFI-C**, localizado em São Paulo, destinada a empresários, C-levels, diretores e vendedores que desejam aprender todos os passos necessários para montar, estruturar e liderar uma das áreas mais importantes de uma empresa: o time de vendas.

No **Líder Comercial**, o profissional tem acesso a um conteúdo programático sobre recrutamento e seleção, culturas e rituais, treinamento e retenção, processos comerciais, plano de carreira e remuneração, análise de indicadores e estratégias comerciais.



VNDE-C corp.

O **VENDE-C Corp** é a unidade **B2B do VENDE-C**, que oferece soluções personalizadas destinadas a empresas que buscam escalar suas vendas e aumentar o faturamento. Nossos produtos vão desde o Advisory Comercial, onde estruturamos junto com a empresa uma estratégia personalizada de crescimento na área comercial, até o Treinamento Personalizado do Time Comercial. Esse treinamento pode ser realizado tanto no formato 'In Company', quanto através de uma imersão no Centro de Treinamento do OFFI-C.

No **VENDE-C Corp**, a organização recebe um treinamento específico para cada um dos setores de sua operação de vendas, desde o nível estratégico (C-levels e diretores), passando pelo nível tático (gerentes e coordenadores) até o nível operacional (vendedores). Nestes dois anos, a empresa já treinou times de vendas de grandes corporações como Claro, Mercado Pago, Cyrela, Canon, Basf, entre outras.

Em números gerais, até o primeiro trimestre de 2024, a empresa **VENDE-C já teve mais de 30 mil alunos com uma nota 9,4 na pesquisa NPS**. Além disso, em 2023, 38 milhões de pessoas foram impactadas por algum conteúdo distribuído pelas redes sociais da organização, representando um aumento de 255% no alcance em relação ao ano anterior.

Para os próximos anos, **o VENDE-C, juntamente com o Grupo Wiser Educação**, busca contribuir ativamente para a evolução socioeconômica do Brasil através da educação corporativa e da promoção de emprego para a população em geral.

Contato:

corp@offi-c.com.br

+55 11 91554-8807

VENDE-C Corp

vende-c.com/corp

