

Claro⁺ empresas



 TREINAMENTO
COMERCIAL



GESTÃO DE VULNERABILIDADES

INICIAR



Olá!
Seja bem-vindo(a) ao treinamento
de Gestão de Vulnerabilidades!

Hoje você irá aprender sobre a Gestão de Vulnerabilidades. Entenderá como funcionam e as suas aplicações, de acordo com a necessidade dos clientes. Ao final do treinamento você deverá saber como apresentá-los com segurança e estratégia.

Bom treinamento!

INSTRUÇÕES DE NAVEGAÇÃO



Olá!

INSTRUÇÕES DE NAVEGAÇÃO



Página Anterior



Próxima Página



Fechar janela



Saiba mais



BOTÃO

Botão



Virar flip card





Vamos conversar sobre:

A GESTÃO DE VULNERABILIDADES

COMO VENDER

POLÍTICA COMERCIAL





Vamos conversar sobre:

A GESTÃO DE VULNERABILIDADES

COMO VENDER

POLÍTICA COMERCIAL

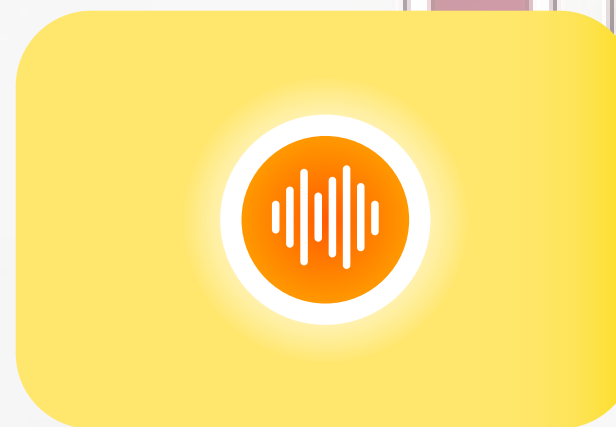


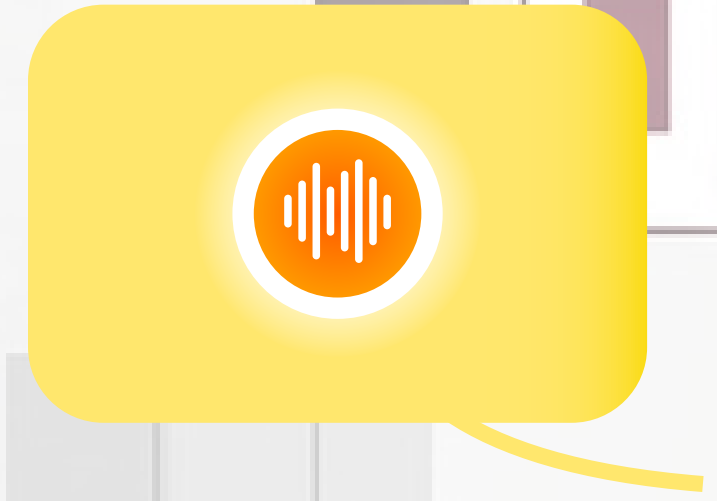
0%





Transcrição de áudio: Esse é o Gev, um detetive de vulnerabilidades. Você sabe o que ele faz? Investiga pistas escondidas, faz análise de risco, prioriza as investigações críticas, decide por onde começar a investigação, resolve e aponta o que precisa ser feito para resolver o caso. Faz monitoramento contínuo de novos indícios.





Gev tem uma missão, descobrir como funciona a Gestão de Vulnerabilidades. Ajude Gev a encontrar as características do produto na empresa que ele foi enviado para fazer a investigação.



É uma solução proativa que identifica, classifica, prioriza e recomenda correções para as vulnerabilidades presentes no ambiente digital do seu cliente.



Atua de forma preventiva, identificando riscos antes que possam ser explorados por "agentes mal-intencionados".



Após a varredura nos ativos, a solução prioriza as vulnerabilidades encontradas permitindo que seu cliente tenha visibilidade real do ambiente analisado e assim inicie a resolver a partir das vulnerabilidades mais críticas.



Gev tem uma missão, descobrir como funciona a Gestão de Vulnerabilidades. Ajude Gev a encontrar as características do produto na empresa que ele foi enviado para fazer a investigação.



A solução também entrega recomendações de correções automaticamente "a cada nova varredura (scan)", oferecendo ao cliente a possibilidade de "visualizar os riscos" de sua rede interna, ideal para empresas sem uma equipe especializada em segurança.



Ela estabelece um processo recorrente e sistemático de identificação, classificação e priorização de vulnerabilidades, permitindo que o cliente tenha maior visibilidade sobre seu ambiente digital e possa agir de forma mais eficaz para reduzir sua superfície de exposição.



Após a varredura nos ativos, a solução prioriza as vulnerabilidades encontradas permitindo que seu cliente tenha visibilidade real do ambiente analisado e assim inicie a resolver a partir das vulnerabilidades mais críticas.



2 verdades x 1 mentira

Agora você é o detetive! Por meio das pistas que você encontrou na empresa, aponte qual é a mentira sobre a Gestão de Vulnerabilidades.

A Gestão de Vulnerabilidades oferece uma plataforma prática com dashboards intuitivos e recomendações de correção.

A plataforma de Gestão de Vulnerabilidades, através de um Portal Web, permite que o cliente visualize todas as vulnerabilidades do ambiente em um único painel.

Mas essa mesma plataforma não permite que o cliente tenha visibilidade das vulnerabilidades encontradas e métricas atualizadas após cada ciclo de varredura



2 verdades x 1 mentira

Agora você é o detetive! Por meio das pistas que você encontrou na empresa, aponte qual é a mentira sobre a Gestão de Vulnerabilidades.

A Gestão de Vulnerabilidades oferece uma plataforma prática com dashboards intuitivos e recomendações de correção.

A Plataforma de Gestão de Vulnerabilidades, através de um Portal Web, permite que o cliente visualize todas as vulnerabilidades do ambiente em um único painel.

Mas essa mesma plataforma não permite que o cliente tenha visibilidade das vulnerabilidades encontradas e métricas atualizadas após cada ciclo de varredura (scan).





Parabéns!



A mentira é:

Mas essa mesma plataforma não permite que o cliente tenha visibilidade das vulnerabilidades encontradas e métricas atualizadas após cada ciclo de varredura (scan).

Não só essa afirmativa é uma mentira, como a plataforma ainda permite que o cliente tenha, após cada scan, a **Classificação e Priorização** das vulnerabilidades baseadas em **Risco** e **Visibilidade** das vulnerabilidades dos ativos em um dashboard intuitivo.





Vamos conversar sobre:

A GESTÃO DE VULNERABILIDADES

COMO VENDER

POLÍTICA COMERCIAL



Um ataque a segurança virtual pode ocorrer nos mais diversos tipos de empresas. Baseado no que você aprendeu sobre Gestão de Vulnerabilidades, indique um setor de empreendimento que pode ser um cliente deste produto.

É um possível cliente empresas do setor:

ENVIAR





Parabéns!



No âmbito da segurança digital, seu possível cliente enfrenta:

Volume esmagador de vulnerabilidades

Falta de contexto crítico

Fluxos de trabalho desconectados

Gestão manual ineficiente

Pressão regulatória crescente



No âmbito da segurança digital, seu possível cliente enfrenta:

Volume esmagador de vulnerabilidades

Falta de contexto crítico

Fluxos de trabalho desconectados

Gestão manual ineficiente

Pressão regulatória crescente



No âmbito da segurança digital, seu possível cliente enfrenta:

Volume esmagador de vulnerabilidades

Falta de contexto crítico

Fluxos de trabalho desconectados

Gestão manual ineficiente

Pressão regulatória crescente



No âmbito da segurança digital, seu possível cliente enfrenta:

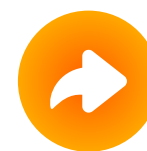
Volume esmagador de vulnerabilidades

Falta de contexto crítico

Fluxos de trabalho desconectados

Gestão manual ineficiente

Pressão regulatória crescente



No âmbito da segurança digital, seu possível cliente enfrenta:

Volume esmagador de vulnerabilidades

Falta de contexto crítico

Fluxos de trabalho desconectados

Gestão manual ineficiente

Pressão regulatória crescente



Resposta:

Considere como resposta os setores que utilizam os seguintes serviços:



Operações financeiras



Atendimento ao cliente



Logística



Sistemas de vendas



Suporte digital



Receba uma dica

DICA! 



**Pense consciente.
Reflita com o
seu cliente!**



Existe risco zero?



A Gestão de Vulnerabilidades é:



Explique para o seu cliente que:



**Pense consciente.
Reflita com
o seu cliente!**



Existe risco zero?

Não



A Gestão de Vulnerabilidades é:

Uma solução eficaz de segurança pode ser o diferencial entre um momento crítico e uma grande perda para a empresa.



Explique para o seu cliente que:

Quando usamos as soluções de segurança no modo preventivo, conseguimos evitar vários incidentes. E é bom lembrar que o custo de prevenção é menor do que o custo de reação.



Então, no dia a dia, esteja atento principalmente a:



Clientes sem mão de obra qualificada



Clientes sem orçamento para um SOC



Então, no dia a dia, esteja atento principalmente a:



- *Não tem equipe técnica dedicada para segurança;*
- *Não conseguem operar uma tecnologia de gestão 100% sozinho;*
- *Precisam de visão simples e direta do risco, com recomendações do que fazer para tratar as brechas de segurança.*

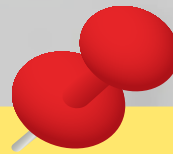


- *Não conseguem manter um time de SI dedicado;*
- *Querem reduzir custo sem perder proteção.*



Assista a seguir um vídeo simulando um atendimento a um cliente.





Nesse cenário, o cliente não precisa de mais dados — ele precisa de clareza. A Gestão de Vulnerabilidades transforma listas complexas em decisões práticas, ajudando o cliente a agir com foco e reduzir riscos de forma eficiente.

Escutar o cliente com atenção é o primeiro passo para uma venda assertiva. Mais do que ouvir, é preciso entender a dor por trás do que ele diz, identificar suas reais necessidades e conectar essas informações à solução certa. Quando o vendedor presta atenção aos detalhes, consegue oferecer um produto que realmente faz sentido para o cliente, gerando valor, confiança e aumentando as chances de fechamento.





Vamos conversar sobre:

A GESTÃO DE VULNERABILIDADES

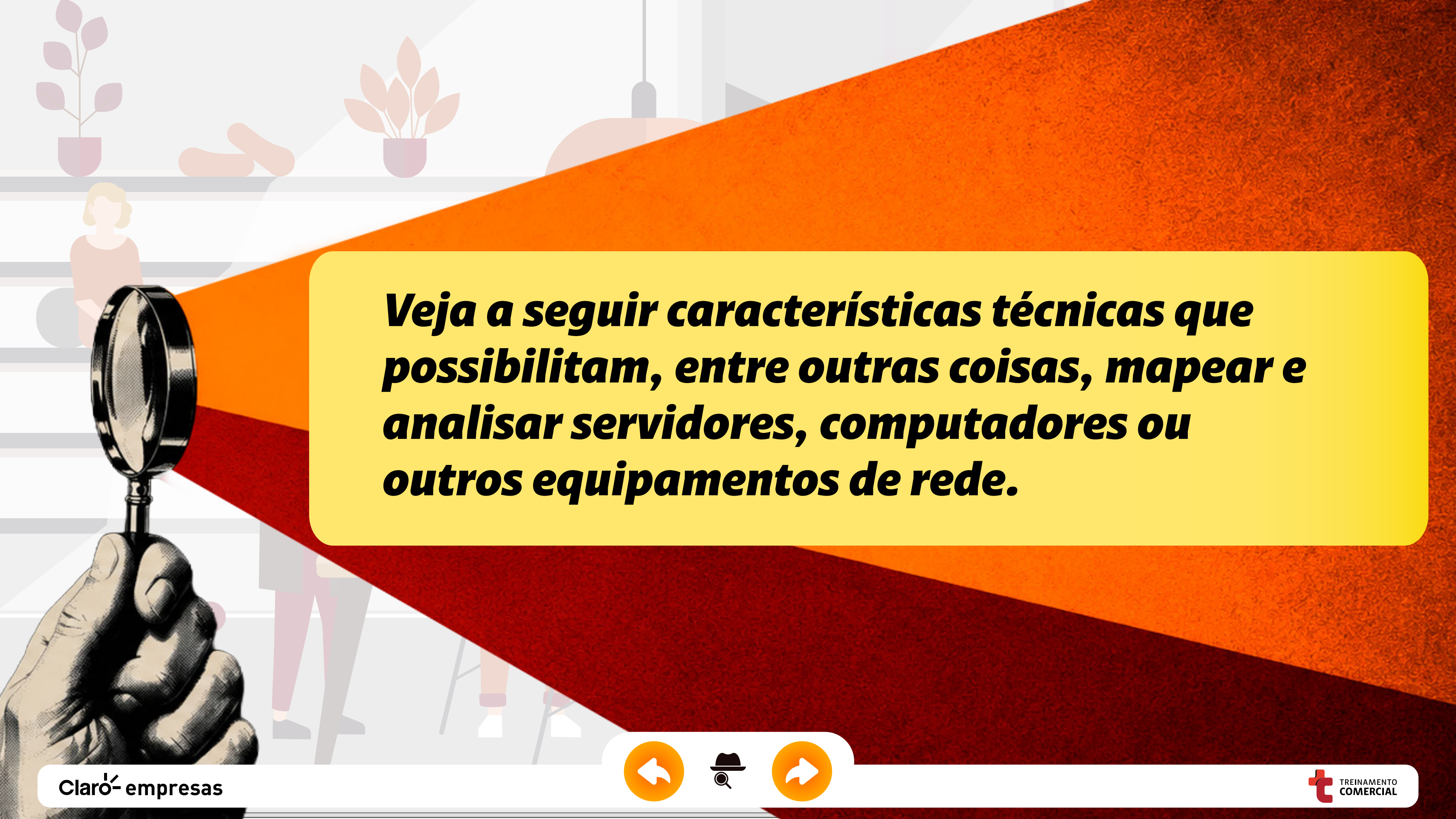
COMO VENDER

POLÍTICA COMERCIAL



50%





Veja a seguir características técnicas que possibilitam, entre outras coisas, mapear e analisar servidores, computadores ou outros equipamentos de rede.



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS



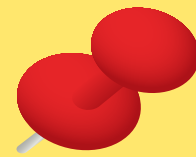
RBVM (Gestão de Vulnerabilidades Baseada em Risco)



APLICAÇÕES



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS



RBVM (Gestão de Vulnerabilidades Baseada em Risco)

Quantidade Mínima
de dispositivos (IPs)

Quantidade Total
Máxima de
Dispositivos (IPs)

Tipo de Gestão

Quantidade Mínima
de dispositivos (IPs)

5.000 Acima disto, seguir via
time de Pré-vendas de
Segurança

Gestão Compartilhada
(Implantação e
Suporte SOC)



APLICAÇÕES



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS



RBVM (Gestão de Vulnerabilidades Baseada em Risco)



APLICAÇÕES

Quantidade Mínima
de Aplicações

Se adquirido junto com RBVM, sem
mínimo. Contudo se for adquirido de
forma isolada, mínimo de 3 aplicações.

Quantidade Total
Máxima de
Ativos (IPs)

Sem quantidade máxima

Tipo de Gestão

Gestão do SOC





Olho na dica!



No caso do RBVM é necessária a instalação de sensores nas redes privadas onde residem os ativos (IPs) alvo das análises. Os sensores precisam ter conectividade com a Internet (tráfego que saí para internet).



Dica válida para Gestão de Vulnerabilidades de Infraestrutura e Gestão de Vulnerabilidades de Superfície Externa de Ataque.



DEMONSTRAÇÃO PRÉ-VENDAS VIRTUAL - GERADOR DE PROPOSTAS

Explore o Gerador de Propostas para descobrir como acessar o material online.

The screenshot shows a SharePoint site titled 'Pré-Vendas Virtual'. The main content area is titled 'Gerador de Propostas'. A yellow callout box with a plus sign icon contains the following text:

Veja o Gerenciador de Propostas através desse link:
<https://corpclarobr.sharepoint.com/sites/PreVendasVirtual/SitePages/Gerador-de-Propostas.aspx>.

The background of the screenshot shows a form with fields for 'Nome do Cliente *', 'Nome contato do cliente *', and 'Telefone de contato do Cliente *'. The site header includes 'Claro', 'SharePoint', and a search bar. The navigation bar lists 'Página Inicial', 'Documentos', 'Páginas', 'Propostas_Pre_Venda', 'ApoioEDR', 'Proposta', 'Cyber_Precos', 'WAF_App_Web_Precos', and 'TesteValoresMDM'.



Fique atento à política comercial da Gestão de Vulnerabilidades

Faz parte da política comercial:

- *Renovação automática do **contrato**;*
- *Cancelamento sem multa, se comunicado com antecedência de 30 dias;*
- *E contratação disponível para 12, 24 ou 36 meses.*





Pode ou Não pode?

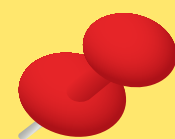
“O cliente quer contratar a solução por 12 meses, mas também pediu a possibilidade de cancelar a qualquer momento, sem aviso prévio, caso mude de estratégia.”

Qual é a melhor forma de conduzir essa negociação, considerando a política comercial?

Explicar que o cancelamento sem multa é possível, desde que seja comunicado com 30 dias de antecedência, conforme política comercial.

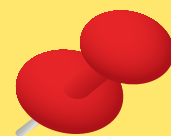
Aceitar a condição do cliente e seguir com o fechamento, mesmo sem aviso prévio de cancelamento.





Perfeito! Seguir a política comercial garante segurança para a empresa e transparência para o cliente. O papel do vendedor é alinhar expectativas corretamente desde o início.





Atenção! Ignorar a política comercial pode gerar problemas futuros. É essencial comunicar corretamente as condições para evitar conflitos e garantir uma venda sustentável.




Fique atento!

Conhecer a política comercial é tão importante quanto conhecer o produto. É isso que garante negociações seguras, transparentes e sem riscos para você e para o cliente.

100%





A Gestão de Vulnerabilidades é uma solução que mapeia e prioriza falhas de segurança de forma contínua, fornecendo recomendações automáticas para reduzir o risco de perdas no âmbito da segurança digital;

A solução é ideal para empresas dos mais diversos nichos, auxiliando empresas que não possuem equipe dedicada ou especializada em segurança;

A sondagem é a etapa da venda que vai garantir que a sua oferta se transforme na fidelização de um cliente totalmente satisfeito com o que contratou.

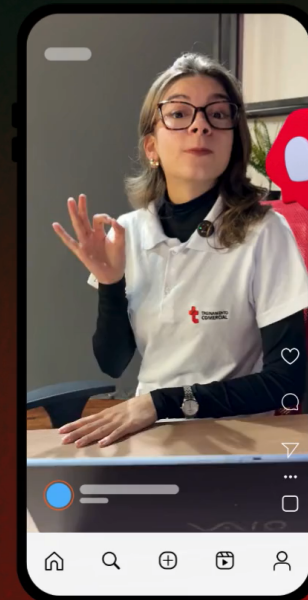
Boas vendas!



ESTAMOS NO INSTAGRAM!



CONHEÇA NOSSO INSTAGRAM!



Skills em Ação

Como liderança e influência social impactam diretamente a decisão de compra? 🤖

Veja como um filme pode te ensinar sobre vendas

Posicionamento, desejo e percepção: vendas também é sobre criar valor antes da oferta.



@SOMOSTREINAMENTOCOMERCIAL

LEIA O QRCODE E SIGA NOSSO PERFIL!



Claró-empresas

Agradecemos
sua participação!

 TREINAMENTO
COMERCIAL



**GESTÃO DE
VULNERABILIDADES**

FINALIZAR

Claró-empresas



 TREINAMENTO
COMERCIAL