



REGULAMENTO OFICIAL

A LIGA DAS VENDAS IM A ERA DOS TITÃS

CML SUMMIT 2027

Período da Campanha

31 de Julho de 2026 a 30 de novembro de 2026.

Evento

CML Summit 2027

Previsão de realização:

19 a 22 de abril de 2027.

(Data sujeita à confirmação pela Franqueadora.)

1. OBJETIVO

A campanha **A Liga das Vendas IM** tem como objetivo reconhecer e premiar os maiores destaques comerciais da Rede Instituto Mix, levando os melhores vendedores e profissionais de telemarketing para participar do CML Summit 2027.



2. CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO DOS VENDEDORES

Cada Máster possui uma quantidade de vagas destinada à sua região.

Será classificado o vendedor que obtiver a maior pontuação durante o período da campanha.

Fórmula de Pontuação

Número de Matrículas Pagas × Faturamento Comercial (CML) = Pontuação Final

Quanto maior a pontuação, melhor será sua colocação.

3. CRITÉRIO MÍNIMO PARA PARTICIPAÇÃO

Para concorrer à vaga, o vendedor deverá atingir obrigatoriamente:

Mínimo de 120 matrículas pagas durante o período da campanha.

Vendedores que não atingirem este número mínimo não poderão ser classificados, independentemente da pontuação obtida. Ticket médio mínimo de R\$150,00



4. VAGAS POR MÁSTER

Região	Vagas
AM/RR	1
PA/SP3	4
MG	3
Nordeste Sul	3
Nordeste Norte	3
RS/PR2	12
SC/RJ/PR1	10
SP2	2
SP1	5
Centro Norte	4
RJ	1
ES	1
AC/MS/TO/PR3	2

5. CATEGORIA TELEMARKETING

Além das vagas destinadas aos vendedores, haverá classificação nacional exclusiva para Telemarketing.



Serão premiados os:

Top 5 Telemarketing Brasil

Critério:

- Maior número de matrículas pagas no período da campanha.

Para concorrer será obrigatório atingir:

Mínimo de 60 matrículas pagas.

Estar no cargo de Telemarketing/ SDR

6. AUDITORIA

Todos os resultados serão auditados pela Franqueadora.

A auditoria poderá:

- validar matrículas;
- desconsiderar vendas que não atendam às regras comerciais;
- solicitar documentos ou esclarecimentos;
- revisar qualquer resultado antes da divulgação oficial.

A decisão da auditoria será definitiva.

7. DIVULGAÇÃO DOS CAMPEÕES

O resultado oficial será divulgado durante a Web Nacional.

Data:

02 de dezembro de 2026 **Horário:** 14h00



8. REGRA ESPECIAL – DESTAQUES DO 1º SEMESTRE

Como reconhecimento pelo desempenho extraordinário dos maiores vendedores da Rede no 1º semestre de 2026, foi criada uma regra especial para esta edição.

Os vendedores abaixo conquistaram desempenho acima de 200 matrículas pagas no semestre, com destaque para Amanda Carvalho dos Santos, que ultrapassou a marca de 300 matrículas.

Caso qualquer um desses profissionais conquiste sua vaga para o CML Summit através da campanha **A Liga das Vendas IM**, **será aberta automaticamente uma vaga adicional para a mesma Máster**, permitindo que outro vendedor da região também participe do evento.

Essa regra reconhece a excelência individual sem reduzir as oportunidades da equipe, fortalecendo toda a região.

Destaques Comerciais do 1º Semestre

- **Nordeste Sul:** Amanda Carvalho dos Santos (Guanambi) e Sabrina de Macedo Carvalho (Barreiras).
 - **Nordeste Norte:** Wellen Barros dos Santos (Caucaia), Antonia Kelli Reis da Cunha (Codó) e Jhaydsane Kellen Souza da Costa (Caucaia).
 - **SP1:** Jani Pereira de Moraes (São Paulo – Sacomã), Renata Alves Nantes (Ibiúna), Barbara Rocha de Oliveira (Santos Gonzaga) e Aline Barbosa Silva (São José dos Campos).
 - **SP2:** Iago Ernesto da Silva Pereira (Araçatuba) e Stefanny Valkiria Silva do Carmo (Votuporanga).
 - **SC/RJ/PR1:** Katia Carline Mallmann (Tubarão).
 - **PA/SP3:** Denise Franco Cardoso (Abaetetuba) e Ingrid Fernandes da Costa Araújo (Belém 01 – São Brás).
-



9. DISPOSIÇÕES GERAIS

- Apenas matrículas pagas dentro do período da campanha serão consideradas.
 - A pontuação será apurada exclusivamente com base nos dados oficiais da Franqueadora.
 - Em caso de fraude, irregularidade ou descumprimento das normas comerciais, o participante poderá ser desclassificado a qualquer momento.
 - Casos omissos neste regulamento serão analisados e decididos pela Diretoria Comercial e pela Franqueadora.
 - A participação na campanha implica na aceitação integral deste regulamento.
-

Em caso de empate.

1. Maior faturamento comercial (CML).
2. Maior número de matrículas pagas.
3. Menor índice de cancelamentos no período.
4. Persistindo o empate, decisão da Diretoria Comercial após auditoria.

Essa cláusula costuma evitar discussões quando dois vendedores terminam muito próximos na classificação.

Preparado para entrar na Era dos Titãs?