

O Gestor de Vendas Eficaz

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: a conhecer formas de motivar equipas orientadas ao compromisso e ao sucesso nas vendas. As competências destes elementos são diferentes do profissional de vendas, sendo muitas vezes estes últimos que preenchem esses lugares de gestão, por uma questão de progressão de carreira. Assim, esta ação prepara estes profissionais para assumirem funções que requerem competências específicas, e que necessitam preparar-se para uma transição bem-sucedida.

Destinatários

Gestores de vendas que tenham essas funções há pouco tempo ou que queiram renovar conhecimentos.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos

1. Identificar as forças e as fraquezas do seu estilo de liderança
2. Construir e motivar uma equipa de vendas
3. Desenvolver e motivar pela formação e pelo coaching
4. Potenciar o poder da equipa de vendas como um todo
5. Recrutar e seleccionar uma equipa de vendas de sucesso
6. Conduzir reuniões com a sua equipa
7. Organizar e dar prioridades às suas tarefas
8. Definir objetivos de desempenho para a sua equipa e efetuar o acompanhamento