

Direção Comercial e Gestão da Força de Vendas

Objetivos Gerais

Este Curso visa desenvolver competências de gestão e direção de vendas.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficaram aptos:

- Gerir e liderar uma equipa de vendas.

Destinatários

Este Curso destina-se a profissionais que exerçam ou desejem vir a exercer funções de Direção Comercial ou de Gestão Comercial e de Força de Vendas ou a profissionais ou individuais que desejem efetuar formação nas especialidades do Curso.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo I - Introdução e Apresentação

Módulo II - Gestão da Relação Comercial

Módulo III - Gestão Comercial e Liderança

Módulo IV - O Processo e Técnicas de Venda

Módulo V - Gestão da Força e Vendas

Módulo VI – Simulações e Casos Práticos