

Formação de Chefes de Vendas e Coordenadores de Equipa

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objectivo dotar os participantes das skills, técnicas e métodos necessários utilizados na motivação e gestão das suas equipas para que atinjam os objectivos traçados.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar os métodos e técnicas que lhes permitam exercer em plenitude o conjunto de missões e responsabilidades como Chefe de Vendas ou Coordenador de Equipas.

Destinatários:

Todos os profissionais:

- Directores e Chefes de Vendas
- Delegados Regionais de Vendas
- Responsáveis por Equipas de Vendas e outros quadros que sejam responsáveis pela Coordenação de Equipas e/ou Equipas Comerciais

Carga Horária:

24 horas

Conteúdo Programático:

1 - MISSÃO E RESPONSABILIDADES DO CHEFE DE VENDAS

- Visão abrangente das responsabilidades, direitos e deveres
- Os principais problemas da função: Técnicas e Estratégias para os solucionar

2 - DESENVOLVER CAPACIDADES DE MOTIVAÇÃO

- Como liderar e influenciar a equipa
- Técnicas para aumentar a satisfação dos colaboradores
- Foco nos objectivos vs. Foco na relação e na motivação da equipa
- Aspectos chave para uma motivação permanente

- 3 - COMPREENDER OS VENDEDORES PARA OS MOTIVAR**

- 4 - A IMPORTÂNCIA DO ACOMPANHAMENTO AO COMERCIAL**
 - Ajuda ao vendedor no ciclo da venda sem o desmotivar
 - Acompanhamento no tratamento dos pedidos do Cliente
 - Repartição de papéis
 - Definição de objectivos de progresso e de formação para cada vendedor
 - Apoio e controle na realização dos objectivos
 - Ajuda aos vendedores no processo de superar os pontos fracos e mudança de hábitos de trabalho ineficazes.

- 5 - ACOMPANHAMENTO NO TERRENO: TÉCNICAS E METODOLOGIAS**

- 6 - A Análise DOS RESULTADOS DA EQUIPA: LEITURA E ANÁLISE DOS RATIOS INDIVIDUAIS**

- 7 - AVALIAÇÃO DA EQUIPA DE VENDAS**

- 8 - GERIR O TEMPO E PRIORIDADES**

- 9 - PREPARAR REUNIÕES EFICAZES**

- 10 - ENCORAJAR, COORDENAR E COMUNICAR DE FORMA EFICAZ**

- 11 - TÉCNICAS PARA A CONSTRUÇÃO DE UM PLANO COMERCIAL EFICAZ**