

Gestão do Tempo e do Território para Profissionais de Vendas

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objectivo dotar os participantes de métodos, técnicas e instrumentos que melhorem a gestão do tempo e do território.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar sinais de má gestão do tempo
- Dominar as actividades inseridas no ciclo de vendas
- Apresentar comportamentos adequados nos domínios comercial e de vendas
- Penetrar no mercado e desenvolver a venda

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos os profissionais de vendas que necessitem gerir melhor o tempo e território da sua equipa de vendas ou o próprio, nomeadamente, Gestores e Directores das Áreas Comerciais e de Vendas, Coordenadores e Chefes de Vendas, Vendedores e outros profissionais que colaborem na função de Vendas.

Carga Horária:

18 horas

Conteúdo Programático:

1 - A GESTÃO DO TEMPO

- Sinais de incorrecta gestão do tempo
- Será possível actuar nestes domínios?

2 - PRINCÍPIOS DE GESTÃO DO TEMPO

- Principais desperdiçadores do Tempo
- Técnicas e instrumentos para rentabilizar o Tempo

3 - O CICLO DA VENDA PROFISSIONAL

- Preparação
- Identificação do "target"
- Planificação de tempo e do território
- Definição de objectivos
- Identificação da rede de contactos
- Necessidades e desejos do potencial alvo
- Factor preço
- Custo e valor - Negociação
- Vantagens e Benefícios

- Objecções
- O Fecho da Venda
- Follow-up
- Simulações de Negociação
- **4 - PENETRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE CONTAS**
- Estilos de Venda
- Mercado Alvo
- Tipo de clientes - sua caracterização
- **5 - ORGANIZAÇÃO PESSOAL NAS VENDAS**
- A importância da Comunicação
- As Relações interpessoais