

Introdução à Gestão de Vendas e de Equipas Comerciais

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo dotar os participantes de estratégias, conhecimentos e técnicas que permitam desenvolver competências para gerir a venda e as equipas comerciais.

Objetivos Específicos:

No final deste curso os participantes saberão:

- Definir o Plano e a Estratégia Comercial
- Formar, animar e motivar a equipa
- Avaliar os resultados e o desempenho das pessoas e da equipa
- Criar e manter um clima saudável
- Melhorar o contacto e a relação como cliente
- Escolher estratégias (ofensivas e defensivas) a implementar
- Justificar o valor e os preços apresentados
- Enfrentar as objeções e encontrar as técnicas de argumentação mais adequadas
- Fechar a venda, no momento certo.

Destinatários:

Este Curso destina-se essencialmente a Gestores Comerciais, Chefes de Equipas de Vendas e Comerciais em vias de "upgrade" para uma posição de gestão de equipas comerciais.

Carga Horária:

12 horas

Conteúdo Programático:

1. Plano Estratégico e a Estratégia Comercial

- Definição e apresentação do plano comercial
- Desenvolvimento da estratégia comercial

2. A Motivação Da Equipa

- Formação e animação da equipa de vendas e comercial
- Motivação e acompanhamento da equipa
- Criação e manutenção do clima saudável
- Comportamentos indicadores de mal-estar

3. A Avaliação e o Desempenho

- Planeamento e comunicação dos objetivos e das metas
- Avaliação dos resultados e análise dos desvios
- Acompanhamento do desempenho das pessoas e das equipas

4. Contacto e Relação Como Cliente