

Liderança, Organização e Chefia de Equipas Comerciais

Objetivos Gerais

O curso de Liderança, Organização e Chefia de Equipas Comerciais visa dar aos participantes técnicas e ferramentas que lhes permitam melhorar os resultados enquanto equipa comercial.

Objetivos Específicos

No final do curso, os formandos estarão aptos a:

- Reconhecer a importância da motivação na equipa comercial;
- Conhecer os vários estilos de liderança, bem como identificar o seu próprio estilo de liderança;
- Capacitar para a delegação de poderes;
- Compreender a importância que a Comunicação tem numa Equipa;
- Identificar os tipos de conflitos existentes e geri-los;
- Fomentar a criatividade.

Destinatários

Todos os profissionais que desempenhem funções ao nível da Liderança Comercial e chefias de equipas.

Carga Horária

18 horas

Conteúdo

- ✓ **Modulo I - Liderança e motivação de equipas:**
 - Fases de construção de uma Equipa;
 - Autoridade Formal e informal;
 - A organização das atividades da equipa;
 - Chefia e liderança.
- ✓ **Modulo II - A liderança da equipa:**
 - Estilos de Liderança;
 - Liderança Situacional;
 - Identificação do seu estilo de liderança;
 - A escolha do modelo de liderança.

- ✓ **Modulo III - A delegação de poderes:**
 - Delegar, dirigir e acompanhar;
 - Tipos de delegação de poderes e competências.

- ✓ **Modulo IV - A comunicação na equipa:**
 - A importância da Comunicação na Equipa;
 - A organização da Comunicação;
 - As reuniões e sua gestão;
 - Como aumentar a produtividade das reuniões.

- ✓ **Modulo V - A motivação da equipa:**
 - Estabelecer objetivos e metas como fatores de motivação;
 - Estratégias motivacionais;
 - Como reforçar a equipa.

- ✓ **Modulo VI - Os conflitos na equipa:**
 - Identificar os conflitos.
 - Gerir as situações de conflito;
 - Utilizar positivamente os conflitos.

- ✓ **Modulo VII - Fomentar a criatividade**