

Planeamento Estratégico e Comercial

Objetivos Gerais:

No fim da ação de formação, os participantes serão capazes de utilizar os conceitos, técnicas e ferramentas necessários para preparar planos de venda com visão estratégica.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos deverão estar aptos a:

- Definir e implementar um plano estratégico de vendas
- Planear a atividade diária;
- Preparar e conduzir de forma eficaz a ação com o cliente;
- Rentabilizar a atividade comercial
- Potenciar o pós-venda.

Destinatários:

Este curso de formação destina-se aos colaboradores que necessitem de adquirir um conjunto de práticas que lhes permitam desenvolver uma venda eficaz, com visão estratégica.

Carga Horária:

12 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I - Objetivos de um planeamento estratégico de vendas

Módulo II - Planeamento estratégico – definição

Módulo III - Quem deve ser o responsável pelo planeamento estratégico de vendas

Módulo IV - Como elaborar um planeamento estratégico de vendas

Módulo V - Que ferramentas são utilizadas no planeamento estratégico de vendas

Módulo VI - A atual metodologia de vendas

- ✓ A estrutura da força de vendas
- ✓ Os principais canais de distribuição que estão sendo utilizados

- ✓ A política de preços

Módulo VII - Como controlar os resultados – ferramentas e instrumentos de controlo para as diversas áreas