

## Comercialização Multicanal - Venda à Distância, Call-Centers, Marketing Direto, Webmarketing

### Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes das competências que permitam construir um dispositivo de vendas multicanal eficaz.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Desenvolver o número de vendas e as margens otimizando recursos disponíveis, através de uma escolha eficaz do canal de comercialização.

### Destinatários

Este Curso destina-se a Diretores de Vendas, Diretores Comerciais, Gestores e Responsáveis Comerciais, Chefes de Vendas Regionais ou Nacionais, Diretores e Responsáveis de Marketing.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

12 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I – A Comercialização

- Segmentação e caracterização dos clientes em função do interesse estratégico, valor real e Potencial;
- Definição de objetivos prioritários para cada segmento;
- Estabelecimento de prioridades;
- Que montante e recursos afetar por canal vs. a que clientes;
- Missão, Objetivos e Resultados esperados para cada canal de comercialização;
- Caracterização de cada canal de comercialização;
- Limites e Potencialidades de cada canal;
- Valor Esperado e Valor Real para cada canal;

- *Call Centers*, Web, Marketing direto: vantagens e desvantagens.

### Módulo II – Definição de uma Estratégia de Comercialização Multicanal Eficaz

- Orçamento disponível Vs. Objetivos esperados: a definição do canal;
- Assegurar a presença comercial indispensável privilegiando os canais mais eficazes;
- Profissionalizar e valorizar o contato telefónico enquanto canal de comercialização;
- Desenho e Montagem de campanhas multicanal;
- Técnicas, estratégias e práticas para a construção de um dispositivo multicanal eficaz;
- Clarificar as missões de cada canal e respetiva equipa;
- Definir e organizar a equipa visando a cooperação e o alcançar dos objetivos.

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.