

Como Vender à Revenda e à Distribuição

Objetivos Gerais

O objetivo geral deste Curso é conhecer o processo de vendas diretas e revenda e implementar uma boa estratégia para aumentar o volume de negócios da empresa.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Desenvolver estratégias que lhes permitam efetuar vendas eficazes à revenda e à distribuição;
- Identificar os setores da revenda e distribuição;
- Compreender o comportamento do comprador durante a negociação, de modo a construir uma estratégia de negociação que permita efetuar vendas eficazes nos setores de revenda e distribuição.

Destinatários

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar o processo de revenda e distribuição, designadamente quadros médios superiores, responsáveis comerciais; *key-account* managers; responsáveis de relações comerciais e todos os profissionais que pretendam aumentar os seus conhecimentos nesta área.

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

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Setores de Revenda e Distribuição

- O contexto da grande distribuição e suas consequências;
- Alavancas da rentabilidade da distribuição;
- Identificar as fontes de lucro do distribuidor;

- Setor da revenda;
- Caracterização e especificidades.

Módulo II – Vendas

- Análise ao Comprador:
 - Objetivos pessoais do comprador;
 - Pólos de atividade do comprador e os seus métodos de trabalho;
- Definir uma Estratégia Negocial;
- Escolher a forma de estabelecer o contacto e modo de negociação;
- As estratégias da negociação na grande distribuição e revenda.

Módulo III – Revenda de Acordo com a Região e o Ponto de Venda

- Medir o retorno dos investimentos;
- Definir ações corretivas;
- Pontos fortes e fracos em situação de venda;
- Perfil e atitudes típicas dos compradores da distribuição e revenda;
- Comportamento e estilo do interlocutor.

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.