

Direção Comercial e Gestão da Força de Vendas

Objetivos Gerais

Este Curso visa desenvolver Competências de Gestão e Direção de Vendas.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficaram aptos:

- Gerir e liderar uma equipa de vendas.

Destinatários

Este Curso destina-se a profissionais que exerçam ou desejem vir a exercer funções de Direção Comercial ou de Gestão Comercial e de Força de Vendas ou a profissionais ou individuais que desejem efetuar formação nas especialidades do Curso.

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 - Introdução e Apresentação

Módulo II - Gestão da Relação Comercial

Módulo III - Gestão Comercial e Liderança

Módulo IV - O Processo e Técnicas de Venda

Módulo V - Gestão da Força e Vendas

Módulo VI – Simulações e Casos Práticos

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.