

Gestão das Propostas Comerciais

Objetivos Gerais

Este curso visa trabalhar de forma objetiva os aspetos envolvidos na elaboração e apresentação de uma proposta comercial, abordando desde o passo a passo para a elaboração de uma proposta até as razões que levam a desaprovações., técnicas e skills necessários para aumentar o volume de vendas através do telefone.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes deverão estar aptos a:

- Ajudar os profissionais a formularem propostas comerciais de acordo com os parâmetros praticados;
- Estruturar o planeamento dos trabalhos constantes na proposta para encaminhar e facilitar a gestão dos mesmos e do relacionamento com o cliente.

Destinatários

Este curso destina-se a profissionais que negociam e gerenciam contratos nas empresas, compradores, analistas e gestores de projetos, engenheiros, administradores, encarregados de manutenção.

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 smartphome.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – O Que É Uma Proposta Comercial?

- Como elaborar uma proposta comercial?
- Técnicas de Programação Neurolinguística
- Elementos de uma proposta comercial

Módulo II – Passos Para Elaboração De Uma Proposta Comercial

- Coleta de dados
- Definição de modelos
- Elaborar a proposta
- Apresentar a proposta
- Ajustar a proposta
- Fecho

Módulo III – Elaboração Da Proposta Comercial

- Pressupostos para eficaz controlo de vendas;
- Abertura de uma ação de Outbound:
- Histórico das negociações
- Dados cadastrais
- Apresentação Institucional
- Descrição da proposta
- Incluir a importância do escopo

Módulo IV – Principais Modalidades Contratuais

- Pressupostos para eficaz controlo de vendas;
- Contratos por Administração
- Contratos por Preço Unitário
- Contratos por Empreitada Global
- Contratos Turn Key - EPC
- Considerações sobre S.L.A., medições e pleitos

Módulo V – Custos - Produtos E Serviço

- BDI
- Elementos de custo
- Impostos

Módulo VI – Custos - Produtos E Serviço

- Planeamento e preparação para a negociação
- Abertura das negociações
- Exploração dos interesses e necessidades
- Apresentação das propostas e rebatimento
- Esclarecimento/clarificação dos pontos
- Fechamento

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.