

Marcação e Condução Eficaz de Reuniões Comerciais

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes das competências, métodos, procedimentos e comportamentos eficientes de forma que a reunião passe a ser um instrumento que conduza aos seus objetivos, do seu departamento e da sua organização.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar o tipo de reunião mais ajustado aos seus objetivos e marcar, preparar, planejar, convocar, acompanhar, controlar, conduzir e liderar eficazmente reuniões comerciais.

Destinatários

Este Curso destina-se a Dirigentes e Técnicos envolvidos na área Comercial e de Vendas, Vendedores, Técnicos de Vendas, Técnicos Comerciais, Técnicos envolvidos nas Ações Comerciais e de Vendas e Técnicos de Atendimento e de Após Venda.

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 – Reuniões Comerciais

- Objetivo da Reunião
- Preparação e Marcação da Reunião
- Técnicas facilitadoras à marcação da reunião
- Identificar os decisores e influenciadores dentro das organizações: conseguir agendar reuniões com a pessoa certa dentro da organização
- Antecipar, gerir e exceder as expectativas dos clientes
- Ultrapassar porteiros, telefonistas, assistentes e secretárias
- Identificar o tipo de reunião mais ajustado ao objetivo

Módulo II – Planeamento Da Reunião Comercial

- As atividades de planeamento
- Preparação dos documentos
- Procedimentos a adotar

Módulo III – Condução Da Reunião Comercial

- O início, o desenvolvimento e o fim da reunião
- Comportamentos e Atitudes a adotar
- O que, como e quando comunicar
- A importância da linguagem não-verbal
- Acompanhar e estar atento aos pormenores
- Controlar a evolução do contacto
- Técnicas para liderar a reunião
- Os conflitos
- Os meus melhores cumprimentos

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.