

Liderança Comercial - Criar Equipas Vencedoras

Objetivos Gerais

Este curso tem como objetivo dotar os profissionais de conhecimentos e competências necessárias para liderar a equipa comercial.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Definir objetivos para a equipa e planos de vendas;
- Reconhecer a importância da motivação na equipa comercial;
- Identificar as estratégias de comunicação para gerir a equipa.

Destinatários

Este curso é dirigido a todos os profissionais que desempenhem funções ao nível da Liderança Comercial.

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

24 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Liderança Comercial

- A definição de linhas de ação; objetivos e plano de vendas;
- O estilo de liderança adequado a cada situação;
- Liderança para a gestão da equipa de vendas: para além dos estilos;
- Influenciar e apoiar: a caixa de ferramentas básica para conduzir equipa ao sucesso;
- Estabelecimento de normas e padrões de desempenho;
- Saber vender os objetivos à equipa.

Módulo II – A Motivação da Equipa

- Como conseguir um duplo objetivo: bons resultados e moral elevado;
- Os diferentes sistemas de motivação financeira e não financeira - vantagens e inconvenientes;
- Como induzir stress positivo para incentivar o esforço voluntário;
- Saber reconhecer o êxito e o fracasso;
- A delegação de missões como fator de motivação.

Módulo III – Liderar Através da Comunicação

- Comunicação Verbal e não-verbal;
- Adaptação ao interlocutor;
- Negociação.

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.