

HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

ANGOLA | CABO VERDE | MOÇAMBIQUE | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE | PORTUGAL



MASTER

Metodologias de Vendas

MASTER Metodologia de Vendas



Duração Total

24 Horas

Das 08h00 às 14h00

Destinatários

Todas as Empresas que realizam atendimento pró-ativo. Gestores comerciais de empresas de pequeno e médio porte. Representantes Comerciais, Empresários e gestores comerciais de empresas familiares.

Objetivo Geral

Este curso tem como objetivo dotar os profissionais de conhecimentos e competências necessárias de Planeamento, Organização e Gestão de Vendas.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Definir as técnicas nas vendas e na negociação
- Identificar os principais instrumentos comunicacionais e aprofundar a sua prática operativa de modo a poder instrumentalizar novas ferramentas de trabalho
- Desenvolver as competências técnicas e relacionais aplicadas na comercialização de produtos e serviços



Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos
- Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento de ação de formação

Módulo I – Conhecer o contexto económico - Análise setorial

- Avaliar o crescimento do mercado
- Conhecer o comportamento e antecipar as tendências do sector
- Reconhecer as estratégias vencedoras
- Identificar os principais intervenientes
- Encontrar novas oportunidades, prever e evitar riscos

Módulo II - Identificar pontos críticos para o planeamento de vendas

- Missão do Negócio
- Análise do Ambiente interno e externo
- Formulação das metas
- Formulação de estratégias
- Formulação de programas
- Implementação
- *Feedback* e Controlo



Conteúdos programáticos (continuação)

Módulo III - Analisar os resultados da equipa

•Definir indicadores de gestão

- *Índice da rentabilidade das vendas
- *Índice de descontos em aquisições de bens e serviços
- *Índice de eficácia das equipas de vendas
- *Índice de eficácia das propostas
- *Índice de impacto das campanhas e promoções nas vendas
- *Índice do ciclo de venda do produto/serviço
- *Informação sobre propostas perdidas para concorrência
- *Índice de *benchmarking* sobre processos da concorrência
- *Índice de Ganho de Quota de Mercado
- *Índice de qualidade das “leads”
- *Margem de Segurança
- *Nível de Satisfação do cliente
- *Quota de mercado da empresa X
- *Taxa de crescimento das vendas
- *Taxa de penetração no orçamento do cliente
- *Taxa sustentável de crescimento

•Definir indicadores comportamentais

- *Perspetiva estratégica
- *Orientação para o cliente
- *Adaptabilidade

MASTER Metodologia de Vendas



Conteúdos programáticos (continuação)

- *Relacionamento
- *Auto-motivação
- *Planeamento e Organização

Módulo IV - Construir o plano de ação comercial

- Diagnóstico de Vendas (Produtos, Região e Vendedores)
- Definição de Objetivos
- Definição da Estratégia
- Definição da Estrutura
- Definição de medidas de controlo e acompanhamento

Dirigido a:

- *Diretores e Chefes de Vendas
- *Delegados Regionais de Vendas
- *Responsáveis por equipas de vendas
- *Quadros com responsabilidades pela coordenação de equipas comerciais

MASTER Metodologia de Vendas



Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos.

Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas (Expositivo, Demonstrativo, Interrogativo, Ativo, Análise de casos reais e Resolução de Exercícios Práticos).

Equipa de Formação

Dr^a. Paula Baptista

Licenciada em Matemática Aplicada em 2000.

Mestrada em Matemática e Ciências de Computação aplicados a Recursos Humanos, em 2004.

Percurso Profissional

Desde 2014 – Consultora Estratégica de Mercados Internacionais na empresa High Skills, Consultoria e Formação, Lda

2013 - Diretora Comercial - Mercados Internacionais e Gestora de Unidade de Comunicação da Companhia Própria

2011 a 2013 - Diretora Comercial na Empresa Vantagem +

2008 a 2011 - Diretora Comercial Nacional/Coordenadora da área Softskills na empresa Futuro Capital

2007 à data atual - Consultora na área de RH; moderadora de conferências nacionais e internacionais; Autora de Artigos na área de RH, Estratégia e Vendas.

2007 a 2008 - Gestora Comercial da SGPS IZONE

2001 a 2007- Coordenadora Communications Center e Apoio a Clientes do grupo de Empresas da CNS/ Gestora de projetos de formação intra / inter-empresas na SINFIC /Grupo CNS - Nacional

MASTER Metodologia de Vendas



Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills

Formação e Consultoria, LDA
Avenida de Berna, nº 11, 8º
1050-040 Lisboa, Portugal
Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma. O pagamento da fatura terá que ser realizado por transferência Bancária até 3 semanas antes do início do curso de forma a garantir a sua inscrição.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 8 dias úteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do curso.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Nome do curso: Master em Metodologia de Vendas

Carga Horária: 24h

Horário: das 8h00 às 14h00

Local: Tivoli Maputo

As nossas formações incluem:

- ✓ Orador Reconhecido
- ✓ Sala de formação
- ✓ KIT de Formando
- ✓ 1 Coffee-Break de Manhã
- ✓ 1 Almoço
- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

Valor: 1.000,00 €

Nota: todos os pagamento são realizados em euros ou dólares por transferência bancária pois a High Skills é um entidade não residente em Moçambique.

DADOS DE TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA

Banco: CGD – Caixa Geral de Depósitos

Nº Conta: 011361-530

NIB: 0035 0259 00011361530 70

IBAN: PT50 0035 0259 00011361530 70

SWIFT: CGDIPTPL

Contatos para obter mais informações ou se inscrever:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

Telefone: +258 821 099 522

Site: www.highskills.pt

HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

HIGH SKILLS - Formação e Consultoria, Lda

geral@highskills.pt

www.highskills.pt

Portugal 00351 217 931 365

Moçambique 00258 821 099 522



**Juntos, com os nossos Clientes e Parceiros,
Evoluímos e Marcamos a Diferença!**