

### **Comercialização Multicanal - Venda à Distância, Call-Centers, Marketing Direto, Webmarketing**

#### **Objetivos Gerais**

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes das competências que permitam construir um dispositivo de vendas multicanal eficaz.

#### **Objetivos Específicos**

No final deste Curso os participantes saberão:

- Desenvolver o número de vendas e as margens otimizando recursos disponíveis, através de uma escolha eficaz do canal de comercialização.

#### **Destinatários**

Este Curso destina-se a Diretores de Vendas, Diretores Comerciais, Gestores e Responsáveis Comerciais, Chefes de Vendas Regionais ou Nacionais, Diretores e Responsáveis de Marketing.

#### **Carga Horária**

12 Horas

#### **Conteúdo Programático**

##### **Módulo I – A Comercialização**

- Segmentação e caracterização dos clientes em função do interesse estratégico, valor real e Potencial;
- Definição de objetivos prioritários para cada segmento;
- Estabelecimento de prioridades;
- Que montante e recursos afetar por canal vs. a que clientes;
- Missão, Objetivos e Resultados esperados para cada canal de comercialização;
- Caracterização de cada canal de comercialização;
- Limites e Potencialidades de cada canal;
- Valor Esperado e Valor Real para cada canal;
- *Call Centers*, Web, Marketing direto: vantagens e desvantagens.

##### **Módulo II – Definição de uma Estratégia de Comercialização Multicanal Eficaz**

- Orçamento disponível Vs. Objetivos esperados: a definição do canal;
- Assegurar a presença comercial indispensável privilegiando os canais mais eficazes;
- Profissionalizar e valorizar o contato telefónico enquanto canal de comercialização;

- Desenho e Montagem de campanhas multicanal;
- Técnicas, estratégias e práticas para a construção de um dispositivo multicanal eficaz;
- Clarificar as missões de cada canal e respetiva equipa;
- Definir e organizar a equipa visando a cooperação e o alcançar dos objetivos.