

### **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 saberão:

- 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.

#### **Carga Horária**

12 Horas

#### **Conteúdos**

##### **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**

- 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**

- 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