MINI-MBA de Especialização em Vendas e Marketing – a Distância

Coordenador: Dra. Mónica Lário

Índice

Duração Total: 2
Destinatários: 2
Perfil de saída: 2
Pré-Requisitos: 2
Objetivo Geral: 2
Objetivos Específicos: 3
Estrutura modular e respetiva carga horária 3
Conteúdos programáticos: 3
Metodologia: 5
Avaliação dos Formandos: 6
Recursos Didáticos: 6
Equipa de Formação: 7
Condições 7
Cancelamentos e Não Comparências 8
Contatos Possíveis para mais Informações: 8

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Plano do MINI-MBA de Especialização em Vendas e Marketing- a Distância

Duração Total:

50 Horas

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos aqueles que pretendam obter ou reforçar conhecimentos e competências na área vendas, com especial incidência no forte poder de comunicação comercial através do Marketing.

Perfil de saída:

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do curso. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e curso escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos:

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Mini-MBA de Especialização 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 Mini-MBA de Especialização a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Objetivo Geral:

Este Mini-MBA pretende dotar os participantes das seguintes competências: desenvolver uma base orçamental e planeamento de custos de forma a elaborar uma proposta; desenvolver os aspetos que promovem a confiança pessoal em momentos de negociação, desde a reunião interpessoal até à apresentação para uma equipa de compras.

Os participantes vão perceber como utilizar técnicas estruturadas de persuasão para conduzir reuniões de vendas e negociações, de forma achegarem a soluções win-win.

Durante a realização do Mini-MBA os participantes irão ter uma visão e compreensão global do processo estruturado de vendas e negociação, tendo em conta as competências, capacidades, conhecimentos e atitudes críticas a ter para o sucesso.

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos devem estar aptos a:

- ✓ Saber reorganizar ferramentas, redefinir linhas orientadoras e revitalizar a abordagem aos maiores e/ou mais valiosos clientes, permitindo uma resposta ao mercado, bem como um constante ajuste das estruturas e das pessoas às exigências internais e externas às organizações.
- ✓ Serão analisados e discutidos casos práticos, bem como será fornecida informação sobre 'melhores práticas' baseadas em modelos de definição e prestação de serviços e em ferramentas de avaliação de objetivos 'intangíveis'. O curso alerta para o papel e a importância da inovação na manutenção dos serviços atualizados e 'vendáveis'.

Estrutura modular e respetiva carga horária

Módulo	Duração
Módulo 0 – Abertura	
Módulo I – Gestão Comercial – Metodologias e comportamentos	**14h**
***Módulo II* – Gestão Estratégica de Contas**	**8h**
Módulo III – "A Gestão Orçamental"	**10h**
Módulo IV – Excel para Controlo de Gestão Comercial e Reporting	**10h**
Módulo V – Estratégias de Marketing	**6h**
Módulo VI – Exame	**2h**
Módulo VII – Encerramento	
Total	**50h**

Conteúdos programáticos:

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos;
- Apresentação dos objectivos e metodologias de funcionamento de ação de formação.

Módulo I – "A Gestão Comercial – Metodologias e comportamentos"

- ✓ Atendimento, qualidade e objetivos da empresa:
  - A empresa como relação Objetivos / Trabalho / Pessoa;
  - A importância da qualidade do atendimento para os objetivos da empresa.
- ✓ As relações interpessoais como base da qualidade do serviço ao cliente;
- ✓ O Eu e o Outro:

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

- A aproximação ao outro e o aumento do espaço relacional;
- A importância da envolvente na situação relacional;
- Técnicas e métodos de vendas.

✓ O processo de comunicação:
- Preparar e desenvolver a comunicação;
- Como se comportar na relação com os clientes externos ou internos;
- Identificar e ultrapassar barreiras e constrangimentos à comunicação;
- Saber escutar e aperfeiçoar a comunicação verbal.

✓ O processo de atendimento
- Expetativas e resultados;
- A organização do posto de trabalho:
  - Os instrumentos de trabalho a preparar;
  - A utilização eficaz dos instrumentos disponíveis.

✓ O atendimento telefónico:
- O início do contacto;
- O desenvolvimento da relação atendedor / cliente;
- Como melhorar a qualidade no atendimento telefónico.

✓ Há clientes e clientes:
- Os diversos clientes:
  - Tipos de clientes;
  - Respostas a preparar.
- Procedimentos a preparar e comportamentos específicos a apresentar.

Módulo II – "Gestão Estratégica de Contas"

✓ Criar uma estratégia adequada para uma gestão de contas orientada ao sucesso;
✓ Estratégias e táticas para uma rápida conquista de 'quota de cliente' e 'quota de mercado';
✓ Encontrar mecanismos de defesa para reter contas estratégicas;
✓ Requisitos de CRM (o que é preciso saber e acompanhar) para contas mais complexas;
✓ Estratégias para melhorar proveitos.

Módulo III – "A Gestão Orçamental"

Módulo IV – "Excel para Controlo de Gestão Comercial"

✓ Destaque para as principais potencialidades do Excel para uma utilização otimizada no âmbito da área comercial (especial incidência no controlo de gestão e reporting);
✓ Utilização da formatação condicional no reporting;
✓ As tabelas dinâmicas;
✓ A proteção da informação;
✓ Ligações entre ficheiros;
✓ Macros;

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

- ✓ Utilização de atalhos;
- ✓ Elaboração de relatórios de Controlo de Gestão e Reporting:
    - Elaboração de um "Tableau de Board";
    - Elaboração de painéis de indicadores com "semáforos";
    - Elaboração de relatórios (Reporting) no Controlo de Gestão.

Módulo V – Estratégias de Marketing

- ✓ Conceito de Marketing;
- ✓ Estratégias de Marketing;
- ✓ Escolher mercados-alvo;
- ✓ Ferramentas de diferenciação;
- ✓ Especializações do conceito de Marketing:
    - Serviços;
    - Indústria;
    - Internacional;
    - Marketing Digital;
    - Processos de decisão de compra.

Módulo VI – Exame

- ✓ Aferir e avaliar os conhecimentos adquiridos.

Módulo VII – Encerramento

- Avaliação do Mini-MBA de Especialização: formadores e formandos.

<u>Metodologia:</u>

Este curso tem como objectivo promover um ambiente interactivo 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.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Nos módulos I a V	Expositivo Demonstrativo Ativo
Nos módulos I a V	Análise de casos reais
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Avaliação dos Formandos:

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objectivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Avaliação	Teste	

Recursos Didáticos:

- ✓ Documentação Teórica;

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Equipa de Formação:

Dra. Mónica Lário

Mestrado em Comunicação e Media;
Licenciatura em Marketing e Comunicação Empresarial;
Pós-Graduação em Neuromarketing para os Negócios;
Certificação Google em Google Analytics;
Certificação Google em Google Ads;
Formação em Advanced Analytics and Optimization;
Cambridge English C1 Certification;

Experiência Profissional:

Docente de Neuromarketing no Instituto Superior de Leiria;
Consultora de Marketing para câmaras municipais;
Consultora em Marketing em projetos de Ação Social/ outras entidades públicas;
Formadora e E-Formadora de Marketing e Marketing Digital para empresas [Portugal, Angola, Moçambique, Cabo Verde];
Brand Manager e gestora de marcas e PDVs.

Percurso Profissional:

Consultora, Docente e Formadora de Marketing, Neuromarketing e Marketing Digital, com formação superior nas áreas do Marketing, da Comunicação Digital e do Neuromarketing aplicado à otimização das vendas.

Experiência consolidada em criação de marcas de moda (Barn of Monkeys) e de tecnologias de informação (La Redoute.io), otimização da estratégia sensorial em pontos de venda físicos e criação e otimização de pontos de venda virtuais.

Atualmente exerce como consultora para entidades públicas e privadas na área do Marketing, e como docente/ professora e formadora no ensino superior e entidades de formação de renome nacional e internacional, em inglês e em português.

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 8 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.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias uteis antes da data de inicio do Mini-MBA de Especialização.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do inicio do Mini-MBA de Especialização.

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.

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			

2. DADOS FORMANDO(s)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	MINI-MBA de Especialização em Vendas e Marketing- a Distância		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Passaporte / BI:		Data de Validade:	

Contatos Possíveis para mais Informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

DISMBA036