

Gestão da Força de Vendas

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os profissionais de conhecimentos e competências necessárias de Gestão da Força de Vendas

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar e reconhecer o que é uma relação comercial;
- Identificar os tipos de liderança comercial e de negociação;
- Identificar os tipos de força de venda;
- Identificar as ferramentas técnicas e comportamentais da área comercial;
- Reconhecer tipologia de clientes versus negócio.

Destinatários

Todos os profissionais que exerçam ou desejem vir a exercer funções de direção comercial ou de gestão comercial e de força de vendas ou a profissionais ou individuais que desejem efetuar formação nas especialidades do curso.

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 - Introdução e Apresentação

Módulo II - Gestão da Relação Comercial

- A importância da eficaz gestão comercial
- O comportamento do Consumidor
- O processo de Decisão de Compra

- Reconhecer as Motivações do Cliente
- Detetar/Criar Necessidades no Cliente
- A Gestão de Clientes
- A Gestão de Conhecimento
- A Gestão de Produtos
- A Gestão Financeira
- A Gestão de Clientes
- A Gestão de Conhecimento
- A Gestão de Produtos
- A Gestão Financeira
- Comercialização da Imagem e da Marca
- Gestão da Agenda e Eficaz Organização Pessoal e do Tempo
- Casos Práticos e Dicas Úteis

Módulo III - Gestão Comercial e Liderança

- O papel e o perfil do gestor comercial
- Responsabilidades e obrigações legais
- Eficácia e eficiência da Gestão comercial
- Elaboração do Plano de Negócios e do Plano de Marketing
- A tomada de decisões
- Características da informação para a decisão
- Processo de tomada de decisão
- Estratégias de decisão empresarial
- A importância de tomar as decisões mais adequadas
- Delegação de competências e autoridade
- Liderança de equipas comerciais
- Construir Equipas e Gerir Pessoas
- Motivação e dinamização de equipas
- Comunicação eficaz e inteligência emocional
- Coaching e PNL
- Técnicas de Liderança
- Técnicas de gestão eficaz de reuniões
- Gestão da resistência à mudança
- Inovação, criatividade e competitividade
- Casos Práticos e Dicas Úteis

Módulo IV - O Processo e Técnicas de Venda

- As Fases da Venda
- Planificação da Abordagem Comercial
- Argumentação e Técnicas de Negociação
- Prevenção e Técnicas de refutação de Objeções e Reclamações

- Gestão de Conflitos
- Técnicas de Fecho e Concretização da Venda
- Casos Práticos e Dicas Úteis

Módulo V - Gestão da Força de Vendas

- O Papel e o perfil do Gestor da Força de Vendas
- A importância da Força de Vendas
- A Organização da Força de Vendas
- Recrutamento e Seleção de Comerciais
- Criação, Treino e Formação da Equipa de Vendas
- A Gestão das vendas e da força de vendas por objetivos
- Motivação da Força de Vendas
- Proatividade nas Vendas
- Remuneração, desempenho e comissões
- Supervisão e Avaliação dos Comerciais
- Reunião de Vendas, Acompanhamento e Supervisão de Resultados
- Casos práticos e Dicas Úteis

Módulo VI - Simulações e Casos Práticos

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.