

HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

Seminário Kaizen Aplicado às Vendas 6ª Edição a Distância



Seminário Kaizen Aplicado às Vendas

6ª Edição a Distância

Este seminário visa dotar os participantes de conhecimentos e competências na elaboração, definição, planeamento, organização e gestão de vendas. Permitindo também obter conhecimentos e aperfeiçoar o planeamento e execução das tarefas, visando a otimização de recursos e atingir resultados eficazes.

No final do seminário os participantes ficarão aptos a:

- Dominar conceitos relacionados com o Kaizen e produtividade;
- Conhecer os conceitos de desperdício e valor acrescentado;
- Organizar e implementar ferramentas de apoio ao Kaizen;
- Aplicar a metodologia Kaizen às vendas;
- Compreender e aplicar o conceito de melhoria contínua nas vendas.

Pré-requisitos

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

Data de Realização

11 e 12 de julho de 2024

Duração

07 Horas

Horário

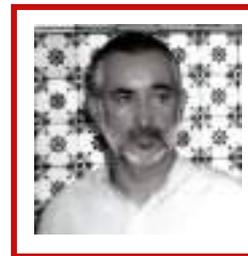
14h00 às 17h30

Valor

150,00€ + IVA

Orador: Dr. Raúl Dias

Ao longo dos últimos 16 anos desempenhou funções em diversas empresas e negócios enquanto Diretor de Negócios, Gestor Operacional e Gestor Financeiro (Grupo Rio, Tropizoo, Levelsoft), e como consultor em diversos setores de atividade tais como a indústria, construção, facilities, comércio, distribuição e retalho, tecnologias, consultoria e serviços.



Desde 2015 é Consultor e Formador em Gestão de Empresas, com intervenção e projetos nas áreas de reestruturação organizacional e operacional, análise financeira e controlo de gestão, gestão e desenvolvimento de operações, implementação e desenvolvimento de projetos, logística e distribuição, lean management, marketing e crm.

Desde 2019 é Consultor/Formador na High Skills Lda - Formação e Consultoria Lda. Atualmente como Sénior Consultant da High Skills, desenvolve e administra inúmeros Projetos de Consultoria e Formação nas áreas referidas acima para clientes e instituições nacionais e internacionais.

Paralelamente desempenhou funções como formador na AIMinho (2006/2008), e em diversos cursos e ações de formação ligadas à gestão empresarial (desde 2007), foi Docente Universitário na FUP-UNTIL (2006).

Formação Académica

- MBA/ Master Executivo em Gestão de Empresas pelo Instituto Português de Estudos Fiscais Internacionais.
- Pós-Graduado em Direção Financeira e Contabilidade pela ENEB/ U. Isabel I.
- Pós-Graduado em Project Management pela ENEB/ U. Isabel I.
- Licenciado em Gestão pela Uab.
- Certificado de Competências Pedagógicas nº EDF 52329/2004 DN.
- Certificado de E-formador ID 68/2021.

Temas do Seminário

Módulo 0 – Apresentação da Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Conceitos Kaizen

- Filosofia Kaizen;
- Desperdício Vs Valor Acrescentado;
- Kaizen e Produtividade;

Módulo II – Exemplos de Ferramentas de Suporte ao Kaizen

- Projeções de Vendas ou Volume de Negócios
- Ciclo PDCA
- 5W2H
- Kanban

Módulo III – Investimento Melhoria Contínua na Equipas Comerciais

- Kaizen Aplicado às Vendas
- Ciclo PDCA no Suporte às Vendas
- 5W2H em Processos de Vendas
- Poka-Yoke Aplicado às Vendas
- Melhoria Contínua em Vendas

Limite Máximo de Participantes -12



Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na última página).

Se tem mais do que uma inscrição, consulte-nos, pois, têm desconto de grupo associado!

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 final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

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 seminário.

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.

Contactos para mais informações

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(s)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade (Junta de Freguesia):			
Seminário:	Seminário Kaizen Aplicado às Vendas 6ª Edição - a Distância		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Nº de Doc de Identificação		Data de Validade:	