

Liderança Comercial - Criar Equipas Vencedoras

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo dotar os profissionais de conhecimentos e competências necessárias para Liderar a equipa comercial.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Definir objetivos para a equipa e planos de vendas;
- Reconhecer a importância da motivação na equipa comercial;
- Identificar as estratégias de comunicação para gerir a equipa.

Destinatários:

Este curso é dirigido a todos os profissionais que desempenhem funções ao nível da Liderança Comercial.

Carga Horária:

24 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Liderança Comercial

- A definição de linhas de ação; objetivos e plano de vendas;
- O estilo de liderança adequado a cada situação;
- Liderança para a gestão da equipa de vendas: para além dos estilos;
- Influenciar e apoiar: a caixa de ferramentas básica para conduzir equipa ao sucesso;
- Estabelecimento de normas e padrões de desempenho;
- Saber vender os objetivos à equipa.

Módulo II – A Motivação da Equipa

- Como conseguir um duplo objetivo: bons resultados e moral elevado;
- Os diferentes sistemas de motivação financeira e não financeira - vantagens e inconvenientes;
- Como induzir stresse positivo para incentivar o esforço voluntário;
- Saber reconhecer o êxito e o fracasso;
- A delegação de missões como fator de motivação.

Módulo III – Liderar Através da Comunicação

- Comunicação Verbal e não-verbal;
- Adaptação ao interlocutor;
- Negociação.