

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.

Carga Horária:

24 horas

Conteúdo Programático:

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