



— VR2P —  
CONSULTORIA ESTRATÉGICA

# CALENDÁRIO DE FORMAÇÕES 2021

Na **VR2P - Consultoria Estratégica**, elevamos negócios promissores a patamares superiores, com base em métodos de desempenho executivo e estratégia empresarial. Trabalhamos de acordo com os nossos valores CRIAR: Confiança, Responsabilidade, Integridade, Alegria e Resultado.



## SOBRE A FORMAÇÃO

**Já sentiu que tem falta de tempo ou desejou que o dia esticasse para que pudesse fazer mais coisas?**

Muitas vezes sabemos o que temos que fazer, mas com as urgências que aparecem durante o dia não fazemos nada do que queríamos fazer. Gerir o nosso tempo com base nas urgências tem um impacto negativo nos nossos resultados. Temos que definir as nossas tarefas de forma estratégica e garantir que as cumprimos.

Os nossos melhores resultados vêm com o valor que colocamos no nosso tempo. Em rigor, não podemos gerir o tempo e sim decidir o que fazemos com ele.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### 1.

#### INTRODUÇÃO TEÓRICA A ESTRATÉGIA

- ~ A Cultura do Pensar – Gestão Tempo
  1. Trabalho vs. Resultado
  2. Tempo mais produtivo - Pensar
- ~ A importância dos objetivos
  1. Traçar um plano
  2. Saber segui-lo
- ~ O papel da comunicação na Gestão de Tempo
  1. Comunicação síncrona vs. assíncrona
- ~ O equilíbrio trabalho-casa
- ~ Foco

### 2.

#### FERRAMENTAS PRÁTICAS AS TÁTICAS

- ~ Planeie as suas tarefas
- ~ A importância dos bons hábitos
- ~ Registe o que realmente aconteceu
- ~ Por vezes o cérebro mente
- ~ Estabeleça prioridades
- ~ Decida o que vai fazer.
- ~ Decida se o vai fazer primeiro.

### 3.

#### FERRAMENTAS DIGITAIS

- ~ Organizador de tempo
- ~ Gestor de Projetos
- ~ Gestor tarefas
- ~ Utilização e-mail

# GESTÃO DE TEMPO

14, 21  
ABRIL



**4 HORAS**

2H + 2H  
9:30 - 12:30



**57€** +iva

## O QUE SEREI CAPAZ DE FAZER NO FINAL DO CURSO?

- ~ Estabelecer metas – torná-las inegociáveis.
- ~ Definir as tarefas que me conduzem aos resultados – garantir que as faço.
- ~ Atribuir prioridades – definir o que tem que ser feito primeiro.
- ~ Abdicar de perdas de tempo – ser firme a dizer NÃO
- ~ Estabelecer um plano e transformá-lo numa agenda semanal.
- ~ Evitar a procrastinação.
- ~ Acrescentar mais valor ao meu tempo.

## SOBRE A FORMAÇÃO

**Saber gerir não acontece de um dia para outro. Não é por magia que, da noite para o dia, se ganham as competências necessárias para exercer o papel de gestor.**

Ainda que, muitas vezes, é de ontem para hoje que somos confrontados com o desafio de exercer funções de gestão. Existem estratégias que nos podem ajudar a ultrapassar esta situação. Todos podem aprender e adotar os comportamentos que os tornam melhores líderes.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### 1.

#### LIDERANÇA CRIATIVA

- ~ As seis competências chave para crescer como líder na ERA CRIATIVA.

### 2.

#### LIDERANÇA - PILAR DE CRESCIMENTO

- ~ Crescimento empresarial: Visão estratégica + Capital Humano
- ~ Visão estratégica: Um líder sabe para onde vai
- ~ Capital Humano: Ter as pessoas certas para ir

### 3.

#### A LIDERANÇA NA PRÁTICA

- ~ Alinhamento da Estratégia com a cultura Organizacional.
- ~ Os 4 Estilos de Liderança.
- ~ As 3 Questões Fundamentais da Liderança.
- ~ Comunicar como um Líder.

# LIDERANÇA CRIATIVA

19  
MAIO



4 HORAS

9:00 - 13:00



57€ +iva

## O QUE SEREI CAPAZ DE FAZER NO FINAL DO CURSO?

- ~ Compreender as mudanças do mercado e adaptar a minha liderança
- ~ Perceber os alicerces do crescimento e implementá-los na minha equipa.
- ~ Saber tirar partido das diferentes competências, técnicas e soft skills da equipa.
- ~ Conhecer o poder da comunicação na Liderança.

## SOBRE A FORMAÇÃO

“Negociar é satisfazer determinados interesses em troca de algo; É um jogo de processo de influência para atingir os objetivos desejados. É preciso treinar conhecimento, técnicas e atitude”

- José Pereira

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### 1. DESAFIOS DE NEGOCIAÇÃO

- ~ Porquê Negociar?
- ~ Coopetição na negociação – negócios win-win
- ~ Mitos, medos e o factor EGO!!!

### 3. PROCESSO

- ~ Criar Empatia.
- ~ Adohtar o estilo negocial adequado.
- ~ Usar a comunicação como feramenta.

### 2. PREPARAÇÃO

- ~ Objetivos
- ~ Alternativas – as minhas e as dos outros!
- ~ Antecipar Objecções
- ~ Preparar cedências e contrapartidas

### 4. SUCESSO NEGOCIAL

- ~ Fechar o negócio.
- ~ Deixar o próximo bem encaminhado!

## FERRAMENTAS DE NEGOCIAÇÃO

23  
SET



4 HORAS

9:00 - 13:00



57€ +iva

### O QUE SEREI CAPAZ DE FAZER NO FINAL DO CURSO?

- ~ Identificar claramente o objectivo negocial e escolher a estratégia mais adequada para o atingir.
- ~ Preparar-me para todos os cenários negociais e ter bem claras as minhas alternativas.
- ~ Assumir a liderança da negociação.
- ~ Não vender por menos valor que realmente poderia vender/não comprar por mais do que o necessário.
- ~ Fechar a negociação com sucesso e com a porta aberta para negociações futuras.

## SOBRE A FORMAÇÃO

Para fazer face à evolução do mercado, com exigências cada vez mais complexas, a **VENDA** passou a **PROCESSO: PROCESSO COMERCIAL**.

Assenta em estratégia, executa-se nas táticas, usa tecnologia como ferramenta e cresce com o marketing.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### 1.

#### ESTRATÉGIA

- ~ As mudanças no mercado
- ~ As novas ameaças
- ~ Como é que me adapto?
  1. O que preciso saber?
  2. O que tenho que fazer para aplicar?
- ~ Os planos
  1. As tarefas que trazem resultados
  2. Métricas e indicadores – KPI's e KRI's

### 3.

#### TECNOLOGIA

- ~ CRM
  1. O que é?
  2. Porque é tão importante?
  3. Como funciona?
- ~ Business Intelligence
  1. A informação disponível em tempo real
  2. Que informação?
  3. O que fazer com ela?

### 2.

#### VENDAS

- ~ A equipa de vendas
  1. Liderança e motivação
  2. Comunicação
- ~ O Cliente
  1. Perfil do cliente
  2. Linguagem adequada
  3. Tipo de venda
- ~ A sistematização da venda
- ~ O Funil de venda

### 4.

#### MARKETING

- ~ Outbound e Inbound
  1. Marketing
  2. Lead generation
- ~ Social Selling
  1. Conteúdo vs. Alcance
- ~ As plataformas de networking digital

# GESTÃO COMERCIAL

18, 19  
NOV



16 HORAS

8H + 8H  
9:00 - 18:00



269€ +iva

## O QUE SEREI CAPAZ DE FAZER NO FINAL DO CURSO?

- ~ Compreender o que mudou no mercado e como isso impacta na estratégia comercial da minha equipa.
- ~ Liderar a minha equipa de vendas para garantir o máximo desempenho em vendas.
- ~ Criar um plano de vendas que conduza a equipa aos comportamentos e resultados definidos.
- ~ O que é o CRM e como usá-lo no follow-up para máxima o potencial de cada contacto.
- ~ Como é que a minha equipa pode usar a internet em prol das vendas e da empresa.



— VR2P —

CONSULTORIA ESTRATÉGICA