



— VR2P —
CONSULTORIA ESTRATÉGICA

GESTÃO COMERCIAL

18/11/21, 19/11/21

das 9:00 às 18:00 - 2 dias/16H

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.

GESTÃO COMERCIAL

16 HORAS

18 , 19

NOVEMBRO

O QUE É GESTÃO COMERCIAL?

“O Capital Humano e a Visão Estratégica são hoje, reconhecidamente, a principal vantagem competitiva das Empresas.”

–Vasco Rosa Pires

Vender é duro, mas vital para qualquer empresa. Uma equipa motivada e um plano bem estruturado, vão levar a sua empresa mais longe e fazer com que atinja os objetivos a que se propôs.

OBJETIVO

Neste Curso, vamos abordar em detalhe os fatores que influenciam as vendas, desde o posicionamento num mercado em constante mudança, à motivação da sua equipa de vendas e abordagem com o cliente.

Inclui também módulos sobre a tecnologia e como ela nos vai auxiliar na geração de novos leads e organização da informação.

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.

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.

MATERIAL NECESSÁRIO

Suporte para notas (A VR2P disponibiliza material de escrita à mão. Se preferir, pode fazer-se acompanhar de material para notas em formato digital);

Máscara Facial;

A QUEM SE DESTINA

Gestão de Topo das empresas, Diretores, Diretores Comerciais, Gestores e Responsáveis de Projetos, Consultores, Coordenadores de vendas e vendedores com aspirações a crescer na escada hierárquica.

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

16 HORAS

8H + 8H

dia 1

A ESTRATÉGIA (4H)

VENDAS (4H)

dia 2

TECNOLOGIA (4H)

MARKETING (4H)

269€

+iva

A VR2P reserva o direito de cancelar ou adiar o evento caso não seja atingido o nº mínimo de participantes (7), comprometendo-se, em caso de cancelamento, à devolução do valor investido. No caso de cancelamento por parte do aluno, este poderá usar o valor investido em forma de crédito para outra formação ou edição do curso em questão.

A VR2P poderá utilizar a sua imagem e som de voz para fins de divulgação do workshop e das suas atividades, podendo, reproduzi-lo ou divulgá-lo nos seus canais de comunicação.



— VR2P —
CONSULTORIA ESTRATÉGICA

FALE CONNOSCO

Para esclarecimento de dúvidas ou necessidade de saber um pouco mais sobre a formação, contacte-nos através do email ou telefone abaixo indicados.

Temos todo o gosto em falar consigo!