

Gestão de Vendas I - Supervisão de Equipas de Vendas

Objetivos Gerais

O Curso Supervisão e Gestão de Equipas de Vendas foi formatado para Supervisores, Líderes de Equipas e Gestores de Vendas que procuram focar e maximizar o desempenho individual e das suas equipas.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Ampliar e explorar conhecimentos nos processos e práticas de liderança de equipas comerciais, utilizando ferramentas e instrumentos que potencializam os resultados da gestão e das equipas.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais que supervisionam a Equipa de Venda.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo I - Liderança 2.0 - Os Novos Paradigmas

Módulo II - Liderança Empreendedora em Vendas

Módulo III - Atitudes e Posturas para Liderar e Inspirar

Módulo IV - Novas realidades: Mercado, Clientes, Concorrência, Vendedores, Líderes

Módulo V - Perfil Profissional, Motivação, Maturidade, Potencial

Módulo VI - Estilos de Liderança com Foco em Resultados

Módulo VII - O Líder Coach e o Desenvolvimento de Vendedores

Módulo VIII - Plano Colaborativo de (auto) Desenvolvimento

Módulo IX - Administração da Força de Vendas

Módulo X - Planeamento Operacional da Venda

Módulo XI - Processo de Venda e Processo de Compra

Módulo XII - Uso Eficaz do Tempo em Vendas

Módulo XIII - Como Mudar Hábitos e Rotinas Ineficazes

Módulo XIV - O 5W2H da Venda