



> FORMAÇÃO IN-HOUSE

Logística

Compras

Operações

## Marcação de reuniões no Sector Transitário

Optimização do contacto  
e da taxa de sucesso

Workshops/Cursos Intra-Empresas estruturados e construídos à medida,  
realizados nas instalações da empresa, nos horários que forem mais convenientes.

# > Marcação de reuniões no Sector Transitário

## Optimização do contacto e da taxa de sucesso

### SINOPSE

A aplicação da Estratégia comercial de uma empresa começa com o primeiro contacto com o cliente.

Ter uma equipa de vendas internas preparada com a informação necessária e o discurso correcto, focada na qualificação dos contactos, é uma mais valia para o desenvolvimento do trabalho comercial que se segue.

O comercial interno lida com empresas diferentes com um comportamento de compra diferente, de industrias diferentes, e há que preparar as equipas para a segmentação de clientes de forma a adequar o discurso e recolher o máximo de informação possível para o comercial externo.

Com uma concorrência cada vez mais vasta torna-se necessário que a equipa esteja preparada para lidar com as possíveis objecções e saiba como ultrapassá-las.

### CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Como estamos a desenvolver o nosso trabalho comercial?
2. O que devemos saber antes do contacto com as empresas?
  - a. Qual o conhecimento que temos da estratégia comercial da empresa onde operamos?
  - b. Critérios de distribuição de reuniões
  - c. Segmentação de clientes
3. O que devemos ter preparado para o contacto com os clientes? Como contamos a nossa história?
4. A importância da qualificação
5. Gestão de território e alocação à equipa externa de vendas
6. Possíveis objecções – como ultrapassar?
7. Role Play

### OBJECTIVOS

- > Auto-avaliação da forma de trabalhar
- > Compreender a estratégia e equipa comercial da empresa
- > Planear e executar com estrutura e foco
- > Adequar o discurso de acordo com as vantagens competitivas da empresa e a segmentação de clientes
- > Proceder a uma qualificação correcta dos contactos
- > Conhecer as principais objecções e saber como as ultrapassar

### METODOLOGIA

- > Workshop teórico/prático
- > Incidência no trabalho efectivo de cada participante

### PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- > 4 horas

Esta ação de formação tem um cariz teórico/prático e inclui a realização de uma auditoria da qualidade *in job*.



### FORMADORA: MARTA CARVALHO

Com formação em Relações Internacionais pelo ISCSP, conta com 21 anos de carreira no ramo da aviação comercial e empresas de Transporte Internacional e Logística.

Com experiência na área comercial e operacional exerceu cargos de Sales Executive, Direcção de Carga Aérea e Direcção Comercial em empresas multinacionais do sector.

Participou ao longo dos anos em diversas formações de vendas, liderança comercial, marketing digital, entre outras.

Neste momento está num projecto próprio de Consultoria Comercial e de Recursos Humanos direccionada para as empresas de Transportes Internacionais e Logística.



## > FORMAÇÃO IN-HOUSE

### flow ...

Ao acreditar na atualização profissional como forma das pessoas e das empresas evoluírem mais rapidamente, a Flow Training Academy aposta em workshops sólidos, muito práticos e flexíveis.

Desenhados a pensar nas necessidades de formação dos profissionais de supply chain e nas solicitações das empresas, os nossos workshops visam dotar os profissionais de mais conhecimento, que lhes permita de forma competitiva e diferenciadora, vencer os novos desafios.

### ASSEGURAR que os nossos clientes possam:

- > Melhorar o desempenho das operações do próprio negócio pela via da inovação;
- > Garantir que os produtos e serviços prestados pelos parceiros da Cadeia de Abastecimento são sustentáveis;
- > Trabalhar colaborativamente com os seus parceiros para aumentar a eficiência e a competitividade.



### SAIBA MAIS EM:

[www.supplychainmagazine.pt/flow/](http://www.supplychainmagazine.pt/flow/)

[flow@supplychainmagazine.pt](mailto:flow@supplychainmagazine.pt)

Logística

Compras

Operações