



> FORMAÇÃO IN-HOUSE

Logística

Compras

Operações

Formação Air & Sea

Vertente Comercial

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

> Formação Air & Sea

Vertente Comercial

SINOPSE

A formação de um comercial na área de serviços aéreos e marítimos é um processo demorado onde os conteúdos a apreender são muito diversos e técnicos.

A exigência da venda destes serviços obriga a que esta formação seja contínua, efectuada através da prática e pela equipa onde o comercial está inserido com recurso a alguns complementos teóricos.

De forma a otimizar os recursos internos das empresas e a prestação comercial do novo elemento, esta formação pretende construir a base de trabalho e de conhecimento para o universo dos serviços de transporte aéreo e marítimo numa vertente comercial.

Pretende-se preparar os novos elementos com o conhecimento técnico necessário para o exercício da função, conhecimento relativo à elaboração das propostas comerciais, reuniões com clientes destes segmentos, fornecedores, mercados e tipologia de serviços.

OBJECTIVOS

- > Compreender o funcionamento geral do Transporte Aéreo e Marítimo
- > Conhecer os diferentes serviços e fornecedores existentes no mercado
- > Conhecer as diferentes fases do Transporte Aéreo e Marítimo e respectivas implicações
- > Construir uma proposta de serviços aérea e marítima de acordo com o incotermo do negócio
- > Conhecer o cliente de Transporte Aéreo e Marítimo e principais necessidades
- > Construir um manual de trabalho com as informações necessárias para o exercício de uma posição comercial ligada aos serviços aéreos e marítimos

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Funcionamento Geral do Transporte Aéreo
2. Tipologia de serviços do Transporte Aéreo
3. Fases do Transporte Aéreo
4. A proposta de serviços aérea
5. O cliente do transporte aéreo
6. Funcionamento Geral do Transporte Marítimo
7. Tipologia de serviços do Transporte Marítimo
8. Fases do Transporte Marítimo
9. A proposta de serviços marítima
10. O cliente do transporte marítimo
11. Incoterms e a sua aplicação prática
12. Role Play
13. Preparação do Manual de Trabalho

METODOLOGIA

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

PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- * Presencial: Duração de 3 a 4 dias - máx 6h por dia + preparação do Manual de Trabalho pelo formando
- * Follow up para esclarecimento de dúvidas e orientação do trabalho via telefone ou email durante o 1º mês de actividade
- * Reunião presencial após 1º mês de início da actividade para:
 - a) Esclarecimento de dúvidas
 - b) Análise do Trabalho desenvolvido
 - c) Análise clientes abordados, principais desafios
 - d) Elaboração de um Plano Comercial Individual com a estratégia comercial para os próximos 12 meses



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/

flow@supplychainmagazine.pt

Logística

Compras

Operações