



## > FORMAÇÃO IN-HOUSE

Logística

Compras

Operações

# Sector Transitário

## Formação em Vendas

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

# > Sector Transitário

## Formação em Vendas

### SINOPSE

Destinada a comerciais externos, esta formação pretende dotar os participantes de um método de trabalho focado e estruturado na angariação de negócio.

Um processo de vendas bem definido em termos de etapas e prioridades, capaz de transmitir a visibilidade e consistência que a Direcção das empresas necessita, é um factor essencial para conseguir resultados alinhados com os objectivos e estratégia de cada empresa. Encontrar o diferenciador e utilizar as vantagens competitivas são factores essenciais para o sucesso da performance comercial.

Esta formação baseia-se na transmissão de uma metodologia de trabalho onde são trabalhados os diversos recursos e etapas do processo de venda.

É complementada com um assessment às competências comerciais de cada participante.

A empresa poderá ainda adquirir um Plano de Coaching para Comerciais que permite ao gestor da equipa comercial desenvolver um plano de coaching à sua equipa de uma forma autónoma.

### METODOLOGIA

- > Workshop teórico/prático
- > Incidência no trabalho efectivo de cada participante
- > Aplicação de um Assessment por participante
- > Entrega de um Plano de Coaching de 4 semanas ao Gestor Comercial (opcional)

### OBJECTIVOS

- > Auto-avaliação da forma de trabalhar
- > Compreender os principais desafios da área comercial
- > Compreender as áreas onde a melhoria é necessária
- > Estabelecer foco na gestão do trabalho comercial
- > Definir um processo de vendas estruturado e eficaz
- > Compreender o conceito de pipeline e efectuar uma gestão eficaz do mesmo
- > Planear e executar com estrutura e foco

### CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Como estamos a desenvolver o nosso trabalho comercial
2. Principais desafios e áreas de melhoria
3. Introdução do foco na acção comercial estabelecendo prioridades
4. Segmentação de clientes
5. Preparação do trabalho comercial: marcação de reuniões
6. Como contamos a nossa história?
7. Estrutura das reuniões de vendas
8. Conceito de pipeline e gestão do negócio
9. Processo de venda e as diferentes etapas
10. Sorte e matemática nas vendas: qual o factor mais importante?
11. Planeamento e execução

### PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- > Presencial: duração de 6 a 7h consoante o nº de participantes
- > Follow up para esclarecimento de dúvidas e orientação do trabalho via telefone ou email durante o 1º mês de actividade



### 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