



> FORMAÇÃO IN-HOUSE

Logística

Compras

Operações

# Formação em Transporte Aéreo

---

## Vertente Comercial

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

# > Formação em Transporte Aéreo

## Vertente Comercial

### SINOPSE

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

### 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. Incoterms e a sua aplicação prática
7. Role Play
8. Preparação do Manual de Trabalho

### METODOLOGIA

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

### PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- \* Presencial: duração de 2 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



## > 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