



> 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 incotermos 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



> 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