



> 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



> 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