



> FORMAÇÃO IN-HOUSE

Logística

Compras

Operações

Marcação de reuniões no Sector Transitário

Optimização do contacto
e da taxa de sucesso

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

> Marcação de reuniões no Sector Transitário

Optimização do contacto e da taxa de sucesso

SINOPSE

A aplicação da Estratégia comercial de uma empresa começa com o primeiro contacto com o cliente.

Ter uma equipa de vendas internas preparada com a informação necessária e o discurso correcto, focada na qualificação dos contactos, é uma mais valia para o desenvolvimento do trabalho comercial que se segue.

O comercial interno lida com empresas diferentes com um comportamento de compra diferente, de industrias diferentes, e há que preparar as equipas para a segmentação de clientes de forma a adequar o discurso e recolher o máximo de informação possível para o comercial externo.

Com uma concorrência cada vez mais vasta torna-se necessário que a equipa esteja preparada para lidar com as possíveis objecções e saiba como ultrapassá-las.

OBJECTIVOS

- > Auto-avaliação da forma de trabalhar
- > Compreender a estratégia e equipa comercial da empresa
- > Planear e executar com estrutura e foco
- > Adequar o discurso de acordo com as vantagens competitivas da empresa e a segmentação de clientes
- > Proceder a uma qualificação correcta dos contactos
- > Conhecer as principais objecções e saber como as ultrapassar

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Como estamos a desenvolver o nosso trabalho comercial?
2. O que devemos saber antes do contacto com as empresas?
 - a. Qual o conhecimento que temos da estratégia comercial da empresa onde operamos?
 - b. Critérios de distribuição de reuniões
 - c. Segmentação de clientes
3. O que devemos ter preparado para o contacto com os clientes? Como contamos a nossa história?
4. A importância da qualificação
5. Gestão de território e alocação à equipa externa de vendas
6. Possíveis objecções – como ultrapassar?
7. Role Play

METODOLOGIA

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

PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

- > 4 horas

Esta ação de formação tem um cariz teórico/prático e inclui a realização de uma auditoria da qualidade *in job*.



> 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