

**Subárea de Formação**Liderança e Desenvolvimento  
Pessoal**Mercado**

PT

Conteúdo Programático

# Consultancy Skills: Ser Consultor

**Pré-requisitos**

n/a

**Destinatários**

Gestores, Consultores Cegid, Profissionais das áreas de vendas, marketing e comunicação.

**Enquadramento e Objetivos**

A formação pretende focar-se na principais funções, competências e papel do consultor na empresa.

Principais objetivos:

- Dar a conhecer o que é esperado de um consultor e quais as principais competências que este deve dominar;
- Promover um diagnóstico de competências para desenvolver a atividade de consultor;
- Aprofundar a visão para uma carreira de consultor;
- Promover o conhecimento sobre as principais competências do consultor na empresa.

**Portugal**T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com**Angola**T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com**Moçambique**T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com**Cabo Verde**T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com

## Conteúdo do curso

---

### Boas Vindas e Enquadramento do Curso

---

#### O Consultor: O seu papel e competências

O papel do consultor

As competências fundamentais para a atividade de consultor

A carreira e a atividade como consultor

---

#### O Consultor e Relacionamento com o Cliente

A consultoria e o relacionamento com o cliente

O consultor e a negociação

Consultoria e liderança

O consultor e o valor para o cliente

---

#### Componente Prática

Realização de diagnósticos pessoal

Autoscopia de competências e visão como consultor

---

#### Fecho Curso

\*Duração real de conteúdos e duração estimada de auto-estudo.

#### Portugal

T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com

#### Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com

#### Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com

#### Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com