Subárea de Formação	Mercado	Modalidade*	Duração*
Metodologias e Processos	Portugal Cabo Verde	Virtual Classroom	100h

Conteúdo Programático

STEP - Sales & Tech Evolution Program

Pré-requisitos

- Literacia digital (ser proficiente na utilização do computador; com conhecimentos de sistema operativo, Internet e ferramentas de produtividade).

- Habilitações académicas ao nível do ensino secundário ou superior (preferencial).

- Experiência na área comercial (recomendado)

- Inglês técnico.

- Garantir as condições técnicas de acesso à formação: qualidade da ligação à internet, computador, áudio e vídeo.

Destinatários

- Profissionais ou estudantes interessados em acelerar ou iniciar uma carreira como *Sales Developer*.

Enquadramento e Objetivos

O ***STEP - Sales & Tech Evolution Program*** é um programa intensivo desenvolvido para responder à crescente necessidade de profissionais preparados para atuar no mercado tecnológico, oferecendo uma especialização prática e orientada para resultados na área das vendas de soluções tecnológicas.

Destina-se tanto a quem pretende requalificar-se a partir de outras áreas, como a quem procura acelerar a sua carreira e assumir funções de entrada no ecossistema comercial Tech.

Este programa está estruturado em áreas essenciais para o desempenho eficaz de um *Sales Developer*, cobrindo todo o ciclo comercial tecnológico e integrando componentes práticas e simuladas. A formação inclui conteúdos de metodologias comerciais, prospeção e qualificação, marketing & vendas, ferramentas digitais, IA aplicada às vendas, estratégias de negociação, *customer success, growth e RevOps.*

Ao longo do programa, os participantes desenvolvem competências através de laboratórios práticos, sessões síncronas em ambiente de *Virtual Classroom*, simulações de cenários reais de empresas tecnológicas, acompanhamento pedagógico contínuo e atividades orientadas para a empregabilidade. A certificação final reforça as competências adquiridas e valida a preparação para integrarem equipas comerciais Tech.

* A modalidade e a duração poderão variar em função do mercado

No final da formação, os participantes serão capazes de:

- Dominar as etapas-chave do ciclo comercial Tech, desde a prospeção até à negociação e passagem para funções mais estratégicas como *Account Executive, Customer Success ou Revenue Operations.*
- Utilizar ferramentas digitais e tecnológicas essenciais para otimizar a produtividade comercial, automatizar tarefas, gerir pipelines de vendas, qualificar leads e comunicar com clientes em ambiente SaaS.
- Aplicar técnicas modernas de venda consultiva, adaptadas a produtos tecnológicos e modelos de negócio baseados em cloud, subscrição, integração de sistemas e soluções empresariais.
- Integrar metodologias de marketing, vendas e customer success, compreendendo como estas áreas se articulam no ecossistema Tech para gerar crescimento sustentável.
- Desenvolver competências interpessoais essenciais para um profissional de vendas tecnológicas, tais como comunicação clara, escuta ativa, negociação, resiliência, pensamento estratégico, gestão de tempo e consistência na performance.
- Aplicar Inteligência Artificial e ferramentas emergentes para apoiar a geração de leads, análise de dados comerciais, criação de mensagens personalizadas e otimização do processo de venda.
- Preparar-se para o mercado de trabalho, valorizando as competências adquiridas no Curriculum Vitae, otimizando perfis profissionais, contactando com plataformas de emprego e treinando entrevistas técnicas e comportamentais específicas para a área de Tech Sales.

Conteúdo do curso

Área	Módulo	**Duração** (horas)
Ecossistema Tecnológico	Visão geral do mercado Tech	2,5
Ecossistema Tecnológico	Funcionamento de produtos e serviços Tech	7,5
Fundamentos de vendas em Tech	Ciclo de vendas em Tech	10
Fundamentos de vendas em Tech	Metodologias de vendas consultivas	7,5
Fundamentos de vendas em Tech	Comunicação comercial em Tech	5
Técnicas avançadas de vendas	Técnicas de negociação para ambientes tecnológicos	7,5
Laboratório	Laboratório prático I - Negociação	10
Técnicas avançadas de vendas	Técnicas de prospeção e aquisição de clientes	2,5
Técnicas avançadas de vendas	Ferramentas digitais para venda e aquisição de clientes	10
Laboratório	Laboratório prático II - Ferramentas digitais de vendas	2,5
Estratégia comercial e crescimento	Customer Success e retenção de clientes	7,5
Estratégia comercial e crescimento	Forecast & Pipeline Management	5
Estratégia comercial e crescimento	Marketing para equipas de vendas Tech	2,5
Estratégia comercial e crescimento	Inteligência Artificial Aplicada às Vendas	5
Laboratório	Laboratório prático III - Estratégia comercial Tech	2,5
Liderança e desenvolvimento	Estrutura e funcionamento das equipas de vendas Tech	3,5
Liderança e desenvolvimento	Liderança comercial para PMEs	1,5
Exame	Sales Developer Exam	2,5
Coordenação Pedagógica	Sessões de acompanhamento	2,5