

Subárea de Formação	Mercado	Modalidade	Duração
Estrategia Gestão Analytics	AO	Virtual Classroom - Online	18:00

Conteúdo Programático

As vendas como motor do sucesso empresarial

Pré-requisitos

N/A

Destinatários

Empreendedores, Gestores e Directores de empresas: Aumentar suas competências para desenvolver e implementar estratégias de vendas e gestão de clientes com foco no crescimento dos negócios.

Consultores Especialistas: Mesmo com suas responsabilidades técnicas desenvolverão novas habilidades para gerar negócios ao identificar as oportunidades baseado nas necessidades e problemas dos seus clientes atuais.

Consultores de vendas: Para aprimorar suas habilidades de vendas, desenvolver técnicas de negociação eficazes, entender as necessidades dos clientes e acrescentar valor nas suas vendas.

Gestores de vendas: Desenvolver estratégias da Gestão de Vendas, liderança de equipas de vendas, análise de desempenho e desenvolvimento de planos estratégicos de vendas.

Profissionais de marketing: Para compreender melhor o comportamento do cliente ao criar campanhas de marketing eficazes alinhadas às estratégias de vendas, retenção e fidelização dos clientes.

Profissionais de satisfação do cliente: Para aprimorar suas habilidades de relacionamento com o cliente em sua jornada nas etapas da venda, retenção e fidelização.

Objetivos

Capacitar Empresários, Directores Gerais e Comerciais, Gestores de Negócios, Consultores de áreas técnicas, Consultores de Vendas, Profissionais de Marketing e Satisfação dos Clientes, para que estejam preparados para os desafios de crescer em um mercado competitivo. Estarão alinhados com a visão de crescimento dos negócios, mais seguros para identificar um problema e transformá-lo em oportunidade de negócios utilizando as ferramentas corretas para vender um serviço ou produto com valor, terão as competências necessárias para acompanhar a jornada do cliente construindo um relacionamento duradouro baseado em conexão, confiança e credibilidade, desenvolverão técnicas para gestão dos clientes que contribuirão para uma formulação de melhores estratégias para as vendas, sempre com a “mentalidade growth”.

Para Mentoria será definido um cronograma de acompanhamento por um período de 3 meses por profissional mentorado, com sessões individuais de 1h/mês, garantindo aplicação do aprendizado, evitando erros, com aconselhamento e orientações que vão ajudar o crescimento e atingimento dos objetivos definidos.

Conteúdo do curso

- ✓ Entender Business Growth
- ✓ Jornada do Cliente e conhecimento dos produtos
- ✓ Conceitos gerais sobre Vendas
- ✓ Técnicas de Vendas Consultivas
- ✓ Planeamento de Vendas
- ✓ A chave do Sucesso no Relacionamento B2B
- ✓ Insight Selling, mais que vender
- ✓ Valor de uma Venda
- ✓ Aumentar a Produtividade Operacional nos Negócios
- ✓ Gestão das Vendas, como aumentar a conversão leads -> vendas
- ✓ Conhecer o comprador e suas técnicas
- ✓ Projecto prático de Vendas
- ✓ Mentoria

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