

CURSO UNIVERSITÁRIO DE ESPECIALIZAÇÃO EM

# ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

Valorize a sua Carreira!



Universidad Europea Miguel de Cervantes

Título Proprio da Universidad Europea Miguel de Cervantes

#### 28 Destinatários

Profissionais e empreendedores que pretendam atualizar/aprofundar conhecimentos na área das vendas para melhorar o seu desempenho.

# Duração140 horas

🖻 Área

341. Comércio

# A Formador Eduardo Mouta



Eduardo Mouta é licenciado em Economia, com uma pós graduação em Direção Comercial e Vendas e um MBA na Universidade da Beira Interior.

Em 2004 teve a ousadia de vir para o Interior para abrir o seu próprio negócio: agência de seguros de crédito. Tem uma forte experiência no mundo das vendas empresariais conciliando com a liderança e gestão de equipas comerciais.

As formações são valorizadas pelos formando, dada a sua capacidade de comunicação em simplificar importantes conceitos com exemplos práticos

# CURSO UNIVERSITÁRIO EM ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

#### **Finalidade**

Dotar os formandos de conhecimentos teórico-práticos que lhes permitam ter uma perspetiva integrada e transversal da área das vendas.

#### Metodologia de ensino-aprendizagem

O processo de ensino-aprendizagem privilegia uma metodologia centrada nas necessidades específicas e nas expectativas dos formandos. Neste sentido, as técnicas pedagógicas têm uma orientação prática e holística face às diferentes temáticas. A metodologia a adotar assenta na articulação da componente teórica com a componente prática. O formador adota, desta forma, uma atitude de consultor e organizador de ideias e métodos de trabalho.

#### Resultados esperados após a formação

No final da formação, os formandos deverão ser capazes de aplicar metodologias e instrumentos atuais e inovadores na área das vendas

#### Objectivo geral

O curso visa a aquisição de competências teórico-práticas na área das vendas, adequadas à atual competitividade comercial.

#### **Objectivos específicos**

- · Descrever os princípios básicos de gestão e de marketing.
- Descrever os princípios básicos da venda e definir a sua importância.
- Planear/organizar a atividade de venda e prospeção para obtenção de uma abordagem efetiva;
- Desenvolver com eficácia o processo de venda, utilizando técnicas que garantam vendas efetivas;
- · Aplicar técnicas de venda e negociação eficazes;
- Identificar os fatores de coesão e desmotivação, eficácia e eficiência no quadro do funcionamento das equipas;
- Refletir sobre a importância e os princípios do empowerment num profissional de vendas.

### CURSO UNIVERSITÁRIO EM ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

#### **PROGRAMA**

#### Perfil de competências para um desempenho de excelência

- Os 5 C da abordagem comercial
- •Funções e competências do profissional de vendas
- ·A venda como processo centrado no cliente

#### Marketing e criação de valor

- ·Conhecimento do mercado
- ·Estratégia e políticas comerciais
- Planos comerciais

# Comunicação, negociação e gestão de equipas

- ·A comunicação e o processo de vendas
- •Relação com o insucesso
- Negociação comercial: estratégias, técnicas e táticas
- ·Liderança transformacional
- ·Motivar e mobilizar equipas
- ·Equipas de alto desempenho

#### O processo de pré-venda

- •Gestão de oportunidades: clientes potenciais e como atingi-los
- ·Prospeção: conceito, métodos e planeamento
- ·Gestão do tempo nas vendas
- O Funil de Vendas
- ·Contactos a frio
- Organização da atividade de vendas
- ·Gestão da carteira de clientes e de negócios
- •Tecnologia como ferramentas de venda
- Definição de objetivos na venda

#### Anatomia da venda

- A venda
- O cliente: classificação, motivações e fatores de atratividade
- Os estilos de um vendedor
- · A preparação da reunião de venda
- · A reunião de venda
- · A preparação e apresentação da proposta
- · Resposta eficaz às objeções
- · O fecho da venda
- Acompanhamento, controlo e correção do processo

#### O processo de pós-venda

- · Cross-Selling e Up-Selling
- · Acompanhamento do cliente
- · Satisfação e fidelização do cliente
- · Gestão de reclamações

## CURSO UNIVERSITÁRIO EM ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

#### Os nossos resultados

#### Prospeção

- Em 40% dos formandos, a formação permitiu melhorar em 30% a prospeção;
- Em 40% dos formandos, a formação permitiu melhorar em mais de 30% a prospeção;
- Em 20% dos formandos, a formação não trouxe contributos relevantes.

#### **Escuta Ativa**

- Em 60% dos formandos, o conceito de escuta ativa, aprendido na formação, permitiu melhorar em 30% a identificação de necessidades;
- Em 40% dos formandos, o conceito de escuta ativa, aprendido na formação, permitiu melhorar em mais 30% a identificação de necessidades;

#### Conexão com cliente

- 20% dos formandos, consegue melhorou em 10% a conexão com o cliente, após a conclusão do curso:
- 20% dos formandos, consegue melhorou em 30% a conexão com o cliente, após a conclusão do curso;
- 60% dos formandos, consegue / melhorou em mais de 30% a conexão com o cliente, após a conclusão do curso;

#### Taxa de Fechos

- 40% dos formandos afirma que a taxa de fechos aumentou em 10%, após a conclusão do curso;
- 40% dos formandos afirma que a taxa de fechos aumentou em 30%, após a conclusão do curso;
- 20% dos formandos afirma que a taxa de fechos aumentou em mais de 30%, após a conclusão do curso;

#### Ferramentas transmitidas

- 60% dos formandos considera que as ferramentas transmitidas durante o PAADV contribuíram em 30% para o seu desempenho comercial:
- 40% dos formandos considera que as ferramentas transmitidas durante o PAADV contribuíram em mais de 30% para o seu desempenho comercial





800 210 043 | formacao@comunilog.com

Guarda Viseu Covilhã Castelo Branco Braga Bragança Coimbra Évora Faro/Loulé Portalegre Beja Setúbal Leiria Viana do Castelo Lisboa Açores Vila Real Santarém

