

Os 3 Números Vitais para a sua Equipa Comercial Dobrar as Vendas

8 horas

Presencial

13 e 15 de outubro

19h00 - 23h00

Destinatários

Gestores de empresas, gestores comerciais, jovens empreendedores, diretores ou líderes de equipas, em qualquer nível hierárquico e em qualquer ramo de atividade que tenham interesse.

Inscrição

- Até 12 de outubro
- Candidatura: 40€
- Propina: 85€

Descontos

- 10% para antigos alunos e Entidades protocoladas
- 5% pronto pagamento (acumulável com o desconto anterior)

Objetivos do curso

- Identificar comportamentos e atitudes que reforçam a relação com os clientes e a sua fidelidade;
- Compreender o surpreendente efeito multiplicador nas vendas, que cada um dos 3 números vitais tem;
- Identificar as variáveis críticas que afetam o comportamento desses 3 números vitais para dobrar as vendas;
- Melhorar o aproveitamento do potencial dos gestores e quadros comerciais, nomeadamente os seus índices de eficácia e eficiência;
- Promover uma mudança de atitude para a melhoria da performance e resultados profissionais no âmbito das vendas e do marketing.

Formador | António Ruivo

Consultor e Formador na área de Estratégia, Marketing e Desenvolvimento de novos Mercados (quer offline quer online), Análise e Otimização de Processos, Conceção de Sistemas de Gestão de Desempenho, Gestão de Equipas e Gestão do Tempo. Desenvolve projetos de consultadoria e formação, no âmbito da otimização de processos, pessoas, equipas e sistemas nas áreas Comercial, de Marketing e de Produção.

Conteúdos Formativos

Módulos

- Objetivos;
- O que é que vende primeiro aos seus clientes?;
- A importância da Análise SWOT numa Equipa Comercial;
- A importância de saber comunicar e de se sintonizar com o cliente;
- Os 3 números vitais para o sucesso de um comercial;
- Matriz de Conhecimento para gerir cada um dos 3 números vitais para o sucesso de um comercial;
- Os comerciais de alta performance sabem a diferença entre Preço e Valor. E você?;
- Compromisso para a eficácia pessoal.

Coordenação Pedagógica
Luís Lavado | luís.lavado@etacademy.pt

Metodologias de Formação e Avaliação

Expositiva: Transmissão direta de conteúdos pelo formador, com foco na apresentação de conceitos e fundamentos.

Demonstrativa: Apresentação prática do uso de ferramentas e técnicas com exemplos guiados.

Interrogativa: Estímulo à reflexão e ao pensamento crítico por meio de perguntas e discussões orientadas.

Ativa: Envolvimento direto dos formandos em atividades práticas, simulações e resolução de casos.

Recursos Pedagógicos

A formação será desenvolvida com a integração de todos os recursos didático-pedagógicos necessários a uma formação de qualidade, nomeadamente, quadro, computador, ligação wi-fi e material de suporte.

Condições de Participação

Documentos Necessários

Registo através da nossa plataforma online [aqui](#). Preenchimento integral da ficha de inscrição. O pagamento realizado após a validação da inscrição.

Cancelamentos

Devem ser comunicados, por escrito, para geral@etacademy.pt. Caso seja comunicado até 5 dias antes da data de realização da ação não haverá qualquer retenção do valor e, até 2 dias úteis, haverá uma retenção de 50% do valor total. No caso de desistência do formando sem notificação, não existe lugar a qualquer devolução. A comunicação de desistência após o início da ação implica a não devolução do valor da inscrição.

CrITÉRIOS de Seleção de Formandos

Os formandos devem possuir conhecimento prévio na área temática da formação, de forma a garantir adequação ao nível avançado dos conteúdos. O perfil dos formandos deve estar alinhado com os objetivos pedagógicos da formação, nomeadamente em termos de função, competências técnicas e percurso profissional. As inscrições serão analisadas por ordem cronológica de receção, desde que cumpram os critérios anteriores.

Modalidade de Formação

Formação contínua não inserida no Catálogo Nacional de Qualificações. Recursos Humanos.

Certificação

Para a conclusão com sucesso e obtenção do Certificado de Formação Profissional (CFP) é necessária uma assiduidade mínima de 90% da duração da ação. O CFP é emitido no SIGO, de acordo com o modelo publicado na Portaria n.º 474/2010, de 08 de julho. Será disponibilizado aos formandos após o final da ação.

Coordenação Pedagógica
Luís Lavado | luís.lavado@etacademy.pt