

Chefia de Equipas de Vendas

- **Formato do curso:** Presencial e Live Training
- **Localidade:** Lisboa
- **Data:** 19 Out. 2020 a 22 Out. 2020
- **Preço:** 840€
- **Horário:** Laboral - das 9h30 às 16h30
- **Nível:** Intermédio
- **Duração:** 21 horas

Nos dias que correm, a realidade empresarial desafia até os mais experientes profissionais de vendas. A sua Equipa de Vendas possui as ferramentas, atitude e competências para demonstrar uma performance consistente, essencial para vencer no atual contexto competitivo?

Tão importante como ser eficaz, cumprindo com o orçamento, cabe ao Chefe de Vendas criar as condições necessárias para que a sua equipa tenha um bom desempenho. Para isso, é fundamental que seja um verdadeiro líder e que saiba lidar com as situações com as quais se depara no seu dia-a-dia.

Este curso visa prepará-lo do ponto de vista comportamental e representa um complemento ideal ao módulo funcional.

Destinatários

Diretores Comerciais, Chefes de Vendas ou Vendedores em evolução de carreira na perspetiva da coordenação / chefia de vendas

Objectivos

Objetivo Geral: Para a função de Chefia de Vendas, não é suficiente ser um bom comercial. Para além dessas competências é necessário desenvolver outras de planeamento, supervisão, animação e liderança. Esta formação pretende ajudar novos profissionais nesta área, assim como aqueles que pretendam reforçar estes conhecimentos, junto das suas equipas.

No final do programa, os participantes deverão ser capazes de:

- Reconhecer a importância do Chefe de Vendas enquanto líder de pessoas

- Desenvolver competências no sentido de: conduzir cada um dos elementos da sua equipa na consecução dos objetivos
 - Saber como gerir o dia-a-dia dos seus elementos, como liderar nos momentos críticos e gerir conflitos, utilizando as técnicas da Assertividade
 - Perceber as competências necessárias para a função da chefia da equipa de vendas
 - Saber aplicar os principais mecanismos de liderança
 - Saber planejar, organizar, animar, motivar, supervisionar e controlar a equipa comercial.
-

Metodologia

O curso assentará numa metodologia ativa e interativa baseada em oficinas práticas e exercícios. As atividades propostas para a ação incluem:

- Método ativo
 - Formação centrada no formando, promovendo a autoaprendizagem.
 - Formação orientada para a prática de situações reais do quotidiano e dia-a-dia profissional utilizando role-plays, debates, e outros materiais que se verifiquem necessários que vão sendo devidamente integradas com breves enquadramentos teóricos sempre que seja necessário.
 - Estratégia teórico-prática que conjuga simultaneamente os processos pedagógicos clássicos e comprovados com as tendências mais recentemente desenvolvidas em formação profissional.
 - Aplicação de técnicas ativas de formação, apoiadas por diversos suportes audio-visuais e instrumentos práticos, com vista à dinamização dos participantes e à aquisição do [saber-fazer].
 - Fornecimento de documentação especializada relativa aos diversos conteúdos do programa.
-

Programa

Enquadramento geral

- Introdução e objetivos
- Validação pelo formador das necessidades específicas dos formandos.

A função de chefia de equipa de vendas

A liderança

- Os estilos de liderança
- Os níveis de maturidade dos vendedores
- Liderar de acordo com a maturidade dos vendedores
- Liderar para a eficácia e para a eficiência
- Atividades que conduzem à eficácia e eficiência?

Planejar e organizar as atividades

Animação e motivação da equipa

Supervisão e controlo da equipa

Conclusões e encerramento da ação