



Chefia de Equipas de Vendas

Competências Empresariais - Marketing e Vendas

Live Training (também disponível em presencial)

- **Localidade:** Lisboa
 - **Data:** 19 Oct 2020
 - **Preço:** 580 € (Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes.)
 - **Horário:** Laboral das 09h00-13h00 e 14h00-18h00
 - **Nível:** Intermédio
 - **Duração:** 24h
-

Sobre o curso

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 planear, organizar, animar, motivar, supervisionar e controlar a equipa comercial.
-

Destinatários

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

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;
- A função de chefia de equipa de vendas;
- A liderança;
- Planear e organizar as atividades;
- Animação e motivação da equipa;
- Supervisão e controlo da equipa;
- Conclusões e encerramento da ação.

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?

Planear e organizar as atividades

Animação e motivação da equipa

Supervisão e controlo da equipa

Conclusões e encerramento da ação