

Eleva o desempenho da sua equipa comercial

Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 8549

No ambiente de negócios altamente competitivo do mundo atual, é essencial que os diretores comerciais inspirem e motivem as suas equipas, promovam uma cultura de colaboração e impulsionem a produtividade.

Ao gerir eficazmente os desafios, adaptando-se às dinâmicas de um mercado em constante mudança e capitalizando as oportunidades emergentes, podem aumentar a receita e a quota de mercado, assim como catalisar o sucesso.

Este programa de formação vai diretamente ao cerne do que é fundamental para o sucesso de uma equipa comercial: habilidades e competências, focando as 3 competências sustentáveis subjacentes ao desempenho comercial: Organização, Credibilidade e Relacionamentos.

Destinatários

Para quem?

- Diretores comerciais;
- Diretores de funções correlacionadas.

Percorso de aprendizagem

Atividades online

Atividades online de preparação para a formação e para a transferência da aprendizagem:

- Definir os seus objetivos pessoais;
- Autoavaliar as suas competências.

Sessão Formação - Presencial (2 dias / 14h00m)

Perfil do Cliente Ideal:

- Entenda o perfil ideal dos comerciais
- Explore os primeiros passos de um processo de venda ágil e eficiente

Previsão MMO

- Etapas na reunião e oferta
- Modelo MMO

O Perfil da sua Equipa

- Desenvolva um Plano de Ação Comercial para melhorar o desempenho da sua equipa
- Obtenha informações sobre como implementar um estilo de coaching orientado por dados

O seu Plano de Ação

- Sua previsão de MMO
- Desenvolva o seu próprio Plano de Ação
- Na prática: Coach e acompanhamento com os elementos da sua equipa.

Atividades online

- Atividades digitais para consolidar as aprendizagens e facilitar a sua transferência para o local de trabalho.

Avaliação

- Questionário online para avaliar as competências adquiridas.



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Dominar uma nova linguagem comercial que, uma vez partilhada com a sua equipa, lhe permitirá prever facilmente os resultados.
- Desenvolver uma abordagem comercial centrada num modelo coeso e integrado, com uma forte concentração na capitalização das oportunidades de mercado.
- Definir um perfil ideal para os seus comerciais e estabelecer objetivos SMART, de modo a impulsionar o sucesso da equipa.
- Implemente um processo comercial ágil e eficiente, dando visibilidade aos objetivos e permitindo o acompanhamento do progresso em tempo real.
- Melhorar o desempenho das equipas comerciais através de um estilo de coaching baseado em dados.



Métodos pedagógicos

Através de diversas atividades e desafios propostos na sessão síncrona e durante a aprendizagem online, este percurso provoca e estimula o envolvimento ativo e constante de todos os participantes. A sua forte componente prática (autodiagnósticos, simulações com feedback personalizado, etc.), visa recriar o quotidiano profissional de forma a potenciar a performance e a transferência das aprendizagens para o contexto de trabalho.



Datas 2026 - Référence 8549



Últimas inscrições



Realização garantida

De 1 abr a 2 abr

De 2 nov a 3 nov

