



GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS NA MEDIDA

Curso com consultoria

O Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida tem como público-alvo empresários de microempresas e tem em seu formato consultoria acoplada.

Esse curso tem o propósito de oportunizar momentos de reflexão para os profissionais envolvidos com vendas – seja na função de gestor de vendas ou na função direta de vendedor.

Carga horária e Formato

- 04 (quatro) encontros sequenciais de 4h, perfazendo um total de 16h presenciais;
- Cada empresa participante terá direito a uma consultoria individual de 2 horas para auxiliar na aplicação do Planejamento de Vendas.

Competências do Curso

O propósito do Curso é propiciar condições para que os empresários desenvolvam as Competências Gerais nas dimensões de natureza:

Cognitiva

- Compreender os benefícios da gestão estratégica de vendas.
- Conhecer o perfil do cliente para melhorar os resultados de vendas.

Atitudinal

- Adotar postura favorável para melhores resultados de vendas

Operacional

- Atuar de maneira estratégica, para promover as vendas de produtos e serviços.
- Desenvolver a equipe de vendas para o alcance de resultados.

Conteúdo Programático do Curso

Encontro 1: Analisando o processo de compra do cliente e o de venda da empresa;

Encontro 2: Planejando e gerenciando a equipe de vendas;

Encontro 3: Atendimento qualificado gera venda diferenciada;

Encontro 4: Trabalhando para fidelizar o cliente.



Tamanho do Grupo

Entre 15 e 20 empresas e, no máximo, 30 participantes. Cada empresa poderá indicar até 02 representantes, sendo que é imprescindível a participação do proprietário como um dos representantes já que é ele quem tem o poder decisório. Caso haja sócios, pelo menos um deles deverá participar como representante da empresa e o segundo representante deve ser o gerente ou responsável pela área de vendas.