

Direção Comercial

Sou Diretor Comercial. E agora?

A função de Gestão de Recursos Humanos envolve um vasto conjunto de competências, desde a Gestão de Equipas, ao Recrutamento e Selecção de Pessoal, Avaliação de Desempenho, Gestão de Formação, entre outras.



Duração: 30 Horas

Objectivos Gerais

Desenvolver as competências de Diretor, na vertente de análise, organização e planeamento de uma Direção Comercial. Este curso tem como objetivo preparar um profissional para assumir ou melhorar o seu desempenho na gestão de uma área comercial, servindo de base para qualquer tipo de processo comercial que o profissional encontre em qualquer organização.

Objectivos Específicos

No final do curso os formandos serão capazes de:

- Conhecer as Funções de um Diretor Comercial;
- Saber motivar um departamento comercial;
- Planeamento da atividade comercial;
- Planos de ação;
- Saber acompanhar a equipa comercial no terreno;
- Condução de reuniões;
- Saber analisar resultados.

Destinatários/Pré-Requisitos

Este curso é dirigido a quem gere ou vai/pretende gerir uma equipa comercial. Nesta Ação é ensinado um processo de gestão comercial aplicável até à gestão de outras áreas de qualquer empresa.

Conteúdos Programáticos

Módulo 1 - O Novo Paradigma da Direção Comercial;

- Ser um bom Vendedor ou Diretor Comercial?
- Vendas ou Área Comercial?
-

Módulo 2 - Responsabilidades de um Diretor Comercial;

- A Função;
- A Missão;
- Os Desafios...
-

Módulo 3 - Marketing Mix

- O produto;
- O Valor da Marca;
- O preço;
- A distribuição;
- A distribuição no mercado Global;
- A promoção/Comunicação;
- Publicidade;
- Promoção de vendas;
- Gestão da Comunicação;
- Eventos e relações públicas;

Módulo 4 - A Direção Comercial e a Administração

- Conhecer os principais objetivos da Administração;
- A discussão do Budget.
- As Reuniões - Prepare-se!

Módulo 5 - A Direção Comercial e a Direção de Marketing

- A eterna Rivalidade!
- Torne-se no 1º aliado!
-

Módulo 6 - A Motivação da Equipa Comercial

- Conheça a sua equipa a nível individual e grupal;
- Planos de Motivação;
- Os Prémios.
-

Módulo 7 - Planeamento da ação Comercial

- Conhecimento do Produto;
- Definição do Público-Alvo;
- Definição de objetivos;
- Plano de ação;
- Desenvolvimento de Campanhas;

- ROI das Vendas.

—

Módulo 8 - Acompanhamento e Motivação da Equipa Comercial no terreno

- Prepare as saídas com a sua equipa;
- Acompanhe sem ser "fiscal";
- A tentação de ser a estrela nos contactos comerciais;
- O equilíbrio;
- O feedback.

—

Módulo 9 - Apoio à sua Equipa

- Apoio sem ser "chato"
- Reuniões de briefing.

—

Módulo 10 - Motivação Individual

- As reuniões individuais;
- Planos de Motivação;
- Plano de reação à desmotivação.

—

Módulo 11 - Análise e Planeamento

- Saber interpretar relatórios de vendas;
- Planeamento individual e da equipa.
- Planeamento da atividade: semanal, mensal, trimestral e anual.

—

Módulo 12 - As Reuniões de Negócios

- Preparação da Reunião;
- Conheça o seu interlocutor;
- Conheça a empresa, através de pesquisa em diversos canais: internet, imprensa e relatórios de empresas de intelligence;
- Ser formal ou Informal? Eis a Questão....
- Saiba gerir o tempo da reunião;
- Não Fecho... - Entender o que correu mal - Não culpar ninguém;
- Fecho de Negócio - SUCESSO!
- Ações de Charme.