

Liderança para chefias comerciais

Com as constantes alterações que têm vindo a ocorrer nos últimos anos no mundo empresarial, os gestores entenderam que o uso de estratégias proactivas é decisivo para o alto rendimento das equipas de vendas, entre outros factores críticos de sucesso. É por isso que actualmente se exige às organizações uma orientação voltada para a satisfação dos clientes, e esta filosofia de gestão tem que ser partilhada por toda a equipa de vendas.



Duração: 24 Horas

Objectivos Gerais

Este curso tem como objetivo formar Verdadeiros Líderes e profissionais de vendas que dominem os princípios, conceitos e técnicas fundamentais e que se tornem aptos para aplicá-los no dia-a-dia nas suas empresas, de forma a aumentar a Vantagem Competitiva da sua Empresa através da Força de Vendas.

Objectivos Específicos

No final do curso os formandos serão capazes de:

- Optimizar o Desempenho das Equipas e Resultados Comerciais de forma sustentada.
- Saber como estabelecer um Plano de Acção Comercial Específico para a Equipa Comercial.
- Saber como implementar um Coaching eficaz no Terreno.
- Reconhecer a Importância da Comunicação na Liderança de Equipas Comerciais.
- Identificar e adaptar o Estilo Pessoal de Liderança aos diferentes Comerciais.
- Identificar os vários Estilos Individuais de Liderança.
- Estabelecer Estratégias de Planificação e Orientação de Equipas de Vendas, para obter os Melhores Resultados Comerciais.

Destinatários/Pré-Requisitos

Este curso é essencial a Directores Comerciais, Chefes de Venda, Gestores Comerciais, Supervisores de Vendas, Key Account Managers, Consultores/ Delegados Comerciais, Técnicos Comerciais e Vendedores.

Conteúdos Programáticos

Módulo 1 - A Liderança e a Auto-Avaliação do Líder.

- As Qualidades de um Bom Líder. As Fontes de Poder de um Líder.
- Estilo Pessoal de Liderança. Adequação entre Estilos de Liderança e Maturidade das Equipas.
- A Comunicação e a Assertividade. A Escuta Activa.
- O Auto-Diagnóstico do próprio Líder. As Acções a empreender para a Melhoria Contínua.

Módulo 2 - A Liderança das Equipas Comerciais.

- As Metas e Objectivos das Equipas Comerciais. As Estratégias de Planificação e Orientação das Equipas Comerciais para a obtenção dos Melhores Resultados.
- As principais Dificuldades na Liderança de Equipas Comerciais. A Avaliação de Desempenho.

Módulo 3 - A Motivação das Equipas Comerciais e a Melhoria da Performance.

- A Formação, Integração e Orientação das Equipas Comerciais.
- Análise das Motivações Individuais, Competências e Resultados alcançados.
- O Desenvolvimento do Espírito de Equipa. O Acompanhamento da Evolução Individual e Colectiva.
- O Líder como Coacher da sua Equipa Comercial.

Módulo 4 - A Concepção do Plano de Acção Comercial (PAC) e a Gestão de Equipas Comerciais de Elevado Rendimento.

- A Organização da Equipa Comercial: Fixação de Objectivos, Delegação de Tarefas, Empowerment e Acompanhamento dos Resultados. A Condução Eficaz de Reuniões.
- A Avaliação de Desempenho: o elogio e a crítica construtiva.
- Controlar e Comunicar os Resultados.

—

Módulo 5 - A Gestão das Equipas Comerciais.

- A Gestão das Emoções.
- O Processo de Tomada de Decisões e a Equipa.
- Lidar com as resistências à mudança dentro da Equipa.