

Motivação para Comerciais

A força de vendas é um dos elementos essenciais da empresa. É preciso mantê-la motivada para que alcance os resultados desejados. Na actual sociedade em mudança, quer os produtos, quer as tecnologias banalizam-se rapidamente. Logo, os agentes da força de vendas são os maiores responsáveis pela conquista e manutenção de vantagens competitivas nas empresas.

A eficácia de uma força de vendas está ligada à competência dos seus membros, à qualidade dos seus esforços comerciais e à motivação individual. Mas está igualmente dependente do papel exercido pelo responsável da área de vendas.



Duração: 18 Horas

Objectivos Gerais

Através do contacto com as principais abordagens teóricas, complementadas com modelos de aplicação prática, os participantes ficarão aptos a identificar as características e as atitudes promotoras e inibidoras da motivação, assim como identificar sinais de motivação e desmotivação e adoptar estratégias e técnicas de motivação.

Objectivos Específicos

No final da acção os participantes deverão estar aptos a: identificar a importância da motivação para o desempenho profissional, identificar os principais indicadores, fontes e tipos de motivação, desenvolver e adoptar comportamentos motivantes, definir e adoptar estratégias de promoção da motivação individual e de equipa, gerir e resolver situações de relacionamento comercial em contextos adversos.

Destinatários/Pré-Requisitos

Este curso é essencial a Directores comerciais, chefes de vendas, chefes de equipa e outros profissionais da área comercial.

Conteúdos Programáticos

Módulo 1 - Definição de Motivação

Módulo 2 - Classificação de Motivação

Módulo 3 - Indicadores de Motivação

Módulo 4 - Fontes e Tipos de Motivação

Módulo 5 - Factores disposicionais das pessoas altamente Motivadas

Módulo 6 - Factores dispocionais que conduzem a comportamentos desmotivantes

Módulo 7 - Estratégias e Técnicas promotoras da Motivação

Módulo 8 - Gerir Relacionamentos com os clientes