



“

**PROGRAMA AVANÇADO  
EM ALTO DESEMPENHO  
EM VENDAS**

## Destinatários

Profissionais e empreendedores que pretendam atualizar/aprofundar conhecimentos na área das vendas para melhorar o seu desempenho.

 Duração  
**140 horas**

 Área

**341. Comércio**

## Formador

**Eduardo Mouta**



Eduardo Mouta é licenciado em Economia, com uma pós graduação em Direção Comercial e Vendas e um MBA na Universidade da Beira Interior.

Em 2004 teve a ousadia de vir para o Interior para abrir o seu próprio negócio: agência de seguros de crédito. Tem uma forte experiência no mundo das vendas empresariais conciliando com a liderança e gestão de equipas comerciais.

As formações são valorizadas pelos formando, dada a sua capacidade de comunicação em simplificar importantes conceitos com exemplos práticos

# PROGRAMA AVANÇADO EM ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

## **Finalidade**

Dotar os formandos de conhecimentos teórico-práticos que lhes permitam ter uma perspetiva integrada e transversal da área das vendas.

## **Metodologia de ensino-aprendizagem**

O processo de ensino-aprendizagem privilegia uma metodologia centrada nas necessidades específicas e nas expectativas dos formandos. Neste sentido, as técnicas pedagógicas têm uma orientação prática e holística face às diferentes temáticas. A metodologia a adotar assenta na articulação da componente teórica com a componente prática. O formador adota, desta forma, uma atitude de consultor e organizador de ideias e métodos de trabalho.

## **Resultados esperados após a formação**

No final da formação, os formandos deverão ser capazes de aplicar metodologias e instrumentos atuais e inovadores na área das vendas

## **Objetivo geral**

O curso visa a aquisição de competências teórico-práticas na área das vendas, adequadas à atual competitividade comercial.

## **Objetivos específicos**

- Descrever os princípios básicos de gestão e de marketing.
- Descrever os princípios básicos da venda e definir a sua importância.
- Planear/organizar a atividade de venda e prospeção para obtenção de uma abordagem efetiva;
- Desenvolver com eficácia o processo de venda, utilizando técnicas que garantam vendas efetivas;
- Aplicar técnicas de venda e negociação eficazes;
- Identificar os fatores de coesão e desmotivação, eficácia e eficiência no quadro do funcionamento das equipas;
- Refletir sobre a importância e os princípios do empowerment num profissional de vendas.

# PROGRAMA AVANÇADO EM ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

## Programa

### Perfil de competências para um desempenho de excelência

- Os 5 C da abordagem comercial
- Funções e competências do profissional de vendas
- A venda como processo centrado no cliente

### Marketing e criação de valor

- Conhecimento do mercado
- Estratégia e políticas comerciais
- Planos comerciais

### Comunicação, negociação e gestão de equipas

- A comunicação e o processo de vendas
- Relação com o insucesso
- Negociação comercial: estratégias, técnicas e táticas
- Liderança transformacional
- Motivar e mobilizar equipas
- Equipas de alto desempenho

### O processo de pré-venda

- Gestão de oportunidades: clientes potenciais e como atingi-los
- Prospeção: conceito, métodos e planeamento

- Gestão do tempo nas vendas
- O Funil de Vendas
- Contactos a frio
- Organização da atividade de vendas
- Gestão da carteira de clientes e de negócios
- Tecnologia como ferramentas de venda
- Definição de objetivos na venda

### Anatomia da venda

- A venda
- O cliente: classificação, motivações e fatores de atratividade
- Os estilos de um vendedor
- A preparação da reunião de venda
- A reunião de venda
- A preparação e apresentação da proposta
- Resposta eficaz às objeções
- O fecho da venda
- Acompanhamento, controlo e correção do processo

### O processo de pós-venda

- Cross-Selling e Up-Selling
- Acompanhamento do cliente
- Satisfação e fidelização do cliente
- Gestão de reclamações

# PROGRAMA AVANÇADO EM ALTO DESEMPENHO EM VENDAS

## Os nossos resultados

### Prospecção

- Em 40% dos formandos, a formação permitiu melhorar em 30% a prospecção;
- **Em 40% dos formandos, a formação permitiu melhorar em mais de 30% a prospecção;**
- Em 20% dos formandos, a formação não trouxe contributos relevantes.

### Escuta Ativa

- **Em 60% dos formandos, o conceito de escuta ativa, aprendido na formação, permitiu melhorar em 30% a identificação de necessidades;**
- Em 40% dos formandos, o conceito de escuta ativa, aprendido na formação, permitiu melhorar em mais 30% a identificação de necessidades;

### Conexão com cliente

- 20% dos formandos, consegue melhorar em 10% a conexão com o cliente, após a conclusão do curso;
- 20% dos formandos, consegue melhorar em 30% a conexão com o cliente, após a conclusão do curso;
- **60% dos formandos, consegue / melhorou em mais de 30% a conexão com o cliente, após a conclusão do curso;**

### Taxa de Fechos

- 40% dos formandos afirma que a taxa de fechos aumentou em 10%, após a conclusão do curso;
- **40% dos formandos afirma que a taxa de fechos aumentou em 30%, após a conclusão do curso;**
- 20% dos formandos afirma que a taxa de fechos aumentou em mais de 30%, após a conclusão do curso;

### Ferramentas transmitidas

- **60% dos formandos considera que as ferramentas transmitidas durante o PAADV contribuíram em 30% para o seu desempenho comercial;**
- 40% dos formandos considera que as ferramentas transmitidas durante o PAADV contribuíram em mais de 30% para o seu desempenho comercial



Comunilog 

800 210 043 | [formacao@comunilog.com](mailto:formacao@comunilog.com)  
[www.comunilog.com](http://www.comunilog.com)

Guarda  
Viseu  
Covilhã  
Castelo Branco  
Braga

Bragança  
Coimbra  
Évora  
Faro/Loulé  
Portalegre

Beja  
Setúbal  
Leiria  
Viana do Castelo  
Lisboa

Açores  
Vila Real  
Santarém