DESENVOLVIMENTO DE EQUIPAS DE VENDAS

Carga Horária:	14 horas	Local de Realização:	Leiria
Horário:	A definir	Financiamento:	Não
Data de Início:	12/12/2016	Data de Fim:	16/12/2016

DESTINATÁRIOS

Chefes de vendas, gestores ou directores comerciais, inexperientes ou experientes, constituindo para estes uma oportunidade de contactar com técnicas diferentes de gerir pessoas, consolidar conhecimentos, experiências e saber acumulado. Também constitui oportunidade para vendedores ou comerciais que encarem o desafio de progressão na carreira.

OBJECTIVOS GERAIS

Dotar os chefes de vendas de técnicas eficazes de liderança.
No final do curso, cada formando deverá sentir-se mais apto a diagnosticar necessidades de acompanhamento e implementar acções de desenvolvimento com sucesso.

REQUISITOS DE ACESSO

–

PLANO CURRICULAR

Estilos comportamentais;
Processo de Liderança;
Conceito e exploração de necessidades;
Liderar altos performers;
Liderança estratégica;
Liderança na resistência;
Abordagem e gestão do conflito;

METODOLOGIAS

Serão utilizados métodos: Expositivo, activo e demonstrativo, com a execução de “Role Play” pelos formandos, em que serão apresentadas situações reais de gestão de pessoas, com exemplos de actuação correcta e exemplos de actuação incorrecta, levando os formandos à descoberta e identificação das técnicas correcta, ou incorrectamente aplicadas. Estas acções serão seguidas de discussão e trabalho em grupo sobre determinada situação, orientada pelo formador, bem como por apresentações individuais e dinâmicas de grupo).

FORMADORES

Jaime Martins

Especialista em Vendas

REGALIAS

Certificado de Qualificações
Documentação de Apoio

KnowHow - Consultores, Ida.

Rua Anzebino da Cruz Saraiva, n.º 342
1º andar, escritório 1,
2415-371 LEIRIA

[T] +351 244 835 355/6
[F] +351 244 835 357
[E] geral@knowhow.pt

www.knowhow.pt