

PLANO DE FORMAÇÃO GESTÃO COMERCIAL NIVEL II

FUNDAMENTAÇÃO

Num mercado cada vez mais competitivo e orientado para o cliente, a gestão comercial eficaz é essencial para o sucesso organizacional. Este curso visa desenvolver competências estratégicas e operacionais que permitam aos participantes compreender e influenciar o comportamento do consumidor, otimizar processos de vendas e construir marcas fortes e irresistíveis

OBJETIVO

Capacitar profissionais para liderar equipas comerciais, desenvolver estratégias de vendas baseadas em insights do cliente, definir políticas de preços eficazes, prever vendas com precisão e expandir a presença de mercado de forma sustentável.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo 1: Psicologia do Consumidor e Neurovendas

- Compreensão Aprofundada do Comportamento do Consumidor:
- Princípios da Neurovendas
- Técnicas de Venda Consultiva
- Customer experience - CX
- Gestão de Objeções e Fechamento de Vendas

Módulo 2: Branding Estratégico e Posicionamento de Marca no Ambiente Digital

- Construção de Marcas Irresistíveis
- Estratégias de Diferenciação e Vantagem Competitiva
- Posicionamento de Marca no Mundo Digital
- Gestão da Reputação Online e Fidelização de Clientes

Módulo 3: Estratégias de Preço Inovadoras e Gestão de Custos Otimizada

- Modelos de Precificação Estratégicos
- Análise de Custos e Formação de Preços Rentáveis: Compreensão da estrutura de custos e definição de margens de lucro sustentáveis.
- Elasticidade da Procura e Sensibilidade ao Preço

Módulo 4: Previsão de Vendas com Inteligência Artificial e Planeamento Comercial Ágil

- Métodos Avançados de Previsão de Vendas
- Definição de Metas SMART e KPIs de Vendas
- Planeamento Comercial Estratégico e Tático
- Monitorização de Desempenho em Tempo Real

Módulo 5: Expansão de Mercado Multicanal e Distribuição Eficaz

- Estratégias de Entrada em Novos Mercados:
- Gestão de Canais de Distribuição Integrados
- Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento
- Estratégias Omnichannel e Experiência de Cliente Consistente
- Adaptação de Produtos e Serviços a Diferentes Públicos-Alvo

Módulo 6: Liderança Inspiradora e Gestão de Equipas de Vendas de Alta Performance

- Recrutamento e Seleção de Talentos em Vendas
- Formação e Desenvolvimento Contínuo de Equipas
- Motivação, Coaching e Mentoria para Resultados
- Avaliação de Desempenho Objetiva e Feedback Construtivo
- Criação de uma Cultura Organizacional Orientada para o Cliente e para a Excelência em Vendas

MÉTODOS DIDÁTICOS

- Aulas Teóricas e Expositivas
- Estudo de Casos
- Workshops e Dinâmicas
- Apresentação de Pitches: Simulações de apresentação de ideias para investidores.

EQUIPAMENTOS

- Computador
- Manual de apoio
- Bloco de anotações, lápis e esferográficas.

DURAÇÃO E CARGA HORÁRIA

- Carga horária total: 28 / 32 horas

Formato sugerido:

- Intensivo (7/ 8 dias × 4h)
- Módulos de 2h ao longo de 14 / Ou Conforme a necessidade solicitada

INVESTIMENTO

Por consulta