



Programa Avançado em Vendas

Programa Avançado em Vendas

COORDENAÇÃO

Carlos Cunha

DURAÇÃO / EXTENSÃO

96 HORAS / 4 meses

LOCAL DE REALIZAÇÃO

ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

Casa do Farol - Rua Paulo da Gama, 4169-006 Porto

Ou

Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho

Campus de Gualtar - 4710-057 Braga

HORÁRIOS

Segundas e Quartas-feiras das 19h00 às 23h00



Enquadramento E objetivos gerais

No atual contexto das Empresas em Portugal, independentemente do sector de atividade, existe uma necessidade constante de adaptação à exigência dos clientes. A par do desenvolvimento tecnológico e das novas ferramentas de comunicação, a capacidade de acompanhar o cliente é vista cada vez mais como o fator chave para o sucesso na venda. Todo o processo da venda, desde o planeamento à sua concretização está focado nesta capacidade de relacionamento com o cliente para que desta forma as Companhias consigam de uma forma sustentada atingir os patamares a que se propõem.

Satisfação dos clientes externos, compromisso com os clientes internos, produtos cada vez mais avançados em termos de tecnologia, digitalização dos processos de negócio, recursos disponíveis cada vez mais diminutos e o cada vez mais fácil acesso à informação a um nível global, integram um conjunto de fatores estruturantes que obriga a que todo o canal comercial esteja devidamente preparado para que haja uma efetiva relação de ganho mútuo com o mercado alvo, com os seus clientes.

Emergente deste contexto, o Programa Avançado em Vendas pretende promover um desempenho comercial diferenciador. Uma oferta formativa balizada por uma abordagem eminentemente prática das diferentes dimensões estratégicas e operacionais inerentes aos processos de Gestão de Vendas, que visa assegurar uma atuação de sucesso em mercados altamente competitivos e cada vez mais globais, imprevisíveis e exigentes.



Objetivos específicos

O Programa Avançado em Vendas pretende proporcionar o contacto direto com as mais atuais metodologias e técnicas inerentes à Gestão de Força de Vendas, que permitam aos participantes:

- Elaborar e implementar um plano de Vendas, desde o seu planeamento à sua concretização;
- Adaptar os diferentes Modelos de Venda ao cenário em questão;
- Impulsionar e acelerar as vendas mediante a correta utilização do CRM;
- Definir e implementar estratégias de comunicação adaptadas ao estilo de cliente;
- Estimular a venda em função do cliente, do mercado alvo e das suas envolventes;
- Identificar os fatores motivacionais chave no desempenho da equipa de vendas;
- Tirar partido do Digital como auxiliar essencial no processo de venda;
- Obter melhor desempenho da sua equipa comercial;
- Construir relações de fidelidade sustentadas com os seus clientes (externos e internos);
- Criar valor para os Clientes e para a Organização.

aprende - muda -

Programa

O Programa Avançado em vendas terá uma duração de 96h e encontra-se estruturado num Plano de Estudos constituído por 11 módulos formativos e dois seminários temáticos.

Programa

Módulo 01 – Estratégia de Vendas e Planeamento (08h)

Formador: Daniel Guerreiro

- 1.1 Estratégia e estratégia de Vendas
- 1.2 Priorização dos pilares base numa Estratégia de Vendas.
- 1.3 Definição da Estratégia de Vendas
- 1.4 Planeamento (Definição e Implementação de Plano Comercial de Negócio, Definição de Técnicas de Apresentação e Preparação tendo em conta o Interlocutor.)
- 1.4 Caso Prático – (Apresentação com Diretor Comercial convidado)

Módulo 02 – Modelos de Vendas (08h)

Formador: Pedro Pinheiro

- 2.1 Mitos das Vendas
- 2.2 Evolução do Modelo Vendas; O velho e o novo modelo:
- 2.3 O Conhecimento do Neuromarketing/sua aplicabilidade às vendas
- 2.4 Compreender o perfil do cliente
- 2.5 O Conhecimento dos modelos comportamentais/sua aplicabilidade às vendas
- 2.6 O conhecimento do Neuromarketing/sua aplicabilidade às vendas
- 2.7 A importância do neuromarketing e sua implicação na comunicação emocional

programa

Módulo 03 – Vendas 2.0 (08h)

Formador: Tiago Nogueira

- 3.1 Comportamento do consumidor
- 3.2 Processo de decisão de compra
- 3.3 Funil de vendas
- 3.4 Meios digitais aplicado às vendas

Módulo 04 - CRM (08h)

Formador: Nuno Barata

- 4.1 A “caixa negra” das vendas e os “top performers” de última hora
- 4.2 A importância de gerir comercialmente a empresa em tempo real
- 4.3 Implementação de um CRM na empresa
- 4.4 Fatores de sucesso para uma boa implementação do CRM
- 4.5 Principais módulos de uma ferramenta CRM: Contas, Contactos, Leads, Oportunidades e Casos
- 4.6 Como documentar corretamente as atividades num CRM
- 4.7 Oportunidades: Gestão do Pipeline sem reuniões comerciais
- 4.8 Angariação de negócio: As vendas como um processo estatístico
- 4.9 Performance Quantitativa: Métricas
- 4.10 Performance Qualitativa: Taxas de Conversão e Velocidade de Conversão
- 4.11 O objetivo final: Análise do “Forecast” e definição do “Comitt” para cumprimento de objetivos comerciais

programa



Módulo 05 – Técnica de Vendas e Negociação (08h)

Formador: André Semedo

- 5.1 Definição de Vender & Negociar: diferenças e semelhanças
- 5.2 O cliente e a nova atitude comercial
- 5.3 Perfil de competências de um comercial
- 5.4 Fases do Processo de Venda (incluirá caso prático/role-play)
- 5.5 Organização, Planeamento de ciclo de Vendas e Gestão de Clientes
- 5.6 Princípios fundamentais da Negociação
- 5.7 O planeamento e estratégias negociais
- 5.8 Processo negocial: fases e etapas
- 5.9 Comunicação & Influência
- 5.10 Gestão do risco numa negociação



Módulo 06 – Técnicas de Teatro aplicadas à venda (08h)

Formadora: Joana Estrela

- 6.1 Oratória e Linguagem Corporal
- 6.2 Improvisação



Módulo 07 – Recrutamento e Seleção (08h)

Formadora: Rita Serra

- 7.1 Preparação do processo de Recrutamento e Seleção
- 7.2 Processo de Recrutamento
- 7.3 Tipos de Recrutamento
- 7.4 Triagem e seleção de Candidaturas/candidatos
- 7.5 Acolhimento e Integração
- 7.6 Role plays

programa



Módulo 08 –Gestão de Equipas (08h)

Formador: Carlos Maia

- 8.1 Competências do Gestor de Equipas eficaz: Visão, Comunicação, Gestão de Tempo, Motivação e Negociação
- 8.2 Construção e gestão e Equipas de elevada performance
- 8.3 Key Performance Indicators na gestão e equipas comerciais
- 8.4 Delegação eficiente e gestão de conflitos: roleplays



Módulo 09 – Marketing Pessoal (08h)

Formador: Francisco Viana

- 9.1 Porque é que o marketing Pessoal é vital na minha função?
- 9.2 Bullshit Vaccination
- 9.3 Empatia vs inteligência emocional
- 9.4 Metodologia MBTI
- 9.5 Trabalhar em rede ou trabalhar a rede?
- 9.6 Técnicas de Persuasão e influencia

programa



Módulo 10 – Liderança e Motivação (08h)

Formador: Carlos Cunha

- 10.1 Liderança e Estilos de Liderança
- 10.2 Liderança em contexto Multinacional e Familiar
- 10.3 Caso Pratico - Que tipo de Líder sou eu?
- 10.4 Líder ou Chefe?
- 10.5 Gestão de uma Força de Vendas
- 10.6 A influência da Liderança numa organização
- 10.7 O Futuro da Liderança



Módulo 11 – Coaching & PNL (08h)

Formador: Sérgio Almeida

- 11.1 Definição de Coaching e metodologia
- 11.2 Princípios de sucesso nos negócios
- 11.3 Escuta ativa e perguntas adequadas
- 11.4 Comunicação eficaz com PNL
- 11.5 Liderança pessoal e profissional
- 11.6 Coaching aplicado as vendas

programa



Seminário 01 – Case Study – SWORD HEALTH (04h)

Formador: André Santos



Seminário 02 – Perfil comportamental: Mapear, entender e antever comportamentos dos seus principais stakeholders (e o seu). (04h)

Formador: Luís Lobão



Metodologia Formativa

O Programa Avançado de Vendas adotará uma metodologia de formação centrada na análise e interpretação de casos e situações de gestão de venda reais, que permitirão reforçar o enfoque eminentemente prático e o desenvolvimento de competências ajustadas aos perfis profissionais dos participantes. Assim, esta metodologia de trabalho em grupo integra contributos provenientes de três suportes fundamentais:

- Análise de casos para identificação de boas práticas e fatores de fracasso;
- Trabalhos desenvolvidos em grupo: a partilha de experiências e conhecimentos diversos contribuirá para uma mais fácil interiorização e aplicação dos conceitos centrais lecionados
- Seminários temáticos que permitirão uma maior proximidade do saber profissional dos seus intervenientes.

formadores

Avaliação

A avaliação é contínua (baseada na assiduidade e participação nas sessões) e individual concretizada através de um Projeto Final. A nota final do Programa Avançado em Vendas será estabelecida numa escala de 0 a 20 valores tendo em conta a nota do projeto Final e a participação do formando ao longo das sessões.

Coordenação

Carlos Cunha

Licenciado em Economia pela FEP, desenvolveu uma carreira de 20 anos em Multinacionais de referência na área de Marketing & Vendas. Passou pela Procter&Gamble, Optimus/Sonae, Philips Consumer LifeStyle e Omega-Pharma /Perrigo onde ocupou lugares de relevo como a Direção Comercial e Direção Geral.

Após este período preenchido com sucesso no atingimento de resultados mas também bem-estar organizacional, seguiu recentemente o caminho do Empreendedorismo liderando hoje em dia uma Operação de Franchising McDonald's.

 <https://www.linkedin.com/in/carlos-cunha-644444/>



Formadores

André Santos

MBA, MSc, Founder & VP of Strategic Business Development at SWORD Health

Mestre em Engenharia Biomédica pela Universidade de Coimbra, onde costuma ser orador convidado e MBA pela Porto Business School. Desde cedo se revelou empreendedor, tendo fundado ainda durante a universidade a Jeknowledge, uma júnior empresa de prestação de serviços desenvolvidos por estudantes universitários. Em 2010 fundou a Exa4Life, o seu primeiro projeto de dispositivos médicos que conquistou o 1º Prémio do Hospital do Futuro e o concurso Arrisca Coimbra e mais recentemente fundou a SWORD Health que é uma empresa que está a reinventar a Reabilitação Motora a nível mundial e que foi considerada uma das empresas mais inovadoras da Europa em 2015.

 <https://www.linkedin.com/in/andreeirasantos/>



André Semedo

André Semedo é licenciado em Gestão de Empresas pelo ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa e detém um Executive Master em Sales Management (KAM) pelo INDEG / ISCTE. Detém uma experiência de 15 anos de carreira dedicada à área Comercial/Vendas desenvolvida nos setores de Telecomunicações, Bens de Consumo e Farmácia em empresas multinacionais. Destacam-se as funções de Gestor Comercial nas empresas Omega Pharma Portugal (Perrigo); PepsiCo Foods Portugal e L'Oréal Portugal nas quais foi o responsável pela gestão de contas de empresas como o Grupo Sonae Jerónimo Martins Retail; Auchan & Leclerc; e El Corte Inglés. Atualmente é Country Manager Portugal na RB Health, empresa na qual dirige a atividade comercial na subsidiária portuguesa, liderando mais de 60 colaboradores.

 <https://www.linkedin.com/in/andr%C3%A9-semedo-5b80408/>



formadores

Carlos Maia

Licenciado em Psicologia Social e das Organizações pela Universidade do Minho, conta com uma experiência de 14 anos na área recursos humanos e de recrutamento e Seleção, sendo Diretor Regional da Hays na zona Norte do país, onde desenvolve e coordena projetos de recrutamento em PME's e multinacionais dos mais diversos setores e quadrantes.

 <https://www.linkedin.com/in/carlosmesquitamaia/>



Daniel Guerreiro

Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade do Algarve, Daniel Guerreiro é um empreendedor tendo criado a sua primeira empresa com apenas 18 anos. Detém uma alargadíssima experiência na área de Gestão de Vendas no mercado nacional e internacional, sobretudo Espanha, em diversos setores de atividade (FMCG; Eletrônica, Farmácia, Alimentar e Telecomunicações).

O seu percurso profissional iniciado em 1993 contabilizou inicialmente 10 anos na Procter & Gamble (Portugal e Espanha) onde desempenhou funções (entre outras) como: Gestor Responsável pela conta Nacional da Sonae; Diretor de Marketing; Gestor de Marcas; Diretor de Clientes e Country Manager. Foi Diretor Geral (Portugal e Espanha) na Omega Pharma, durante 4 anos e atualmente é Vice-President Sales Excellence Europe na multinacional Perrigo CSCI – Consumer Self Care International. É ainda mentor na Startup Lisboa.

 <https://www.linkedin.com/in/dguerreiro>



formadores

Francisco Viana

Head of Vodafone Innovation Program. Licenciado pela Faculdade de Belas-artes da Universidade de Lisboa, com mais de 10 anos de experiência no setor de telecomunicações onde desenvolveu know-how em gestão de produto, marca, e projetos de inovação corporativa. Iniciou em 2005 o seu percurso como developer autodidata das primeiras aplicações para smartphone e mais tarde em 2008 já em ambiente profissional geriu a oferta de APPs móveis e serviços de dados da operadora Optimus, empresa onde veio posteriormente a assumir responsabilidades na construção e gestão da oferta e abordagem de marketing para o segmento de Jovens (TAG e WTF). Atualmente é responsável na Vodafone Portugal pelos principais projetos de apoio à inovação tendo com principal missão a evangelização e implementação interna de soluções de vanguarda tecnologia.

 <https://www.linkedin.com/in/francisco-viana-4694031a/>



Joana Estrela

Licenciada em Teatro/Interpretação, pela Escola Superior de Música e das Artes do Espetáculo.

Pós-graduação em Dança Contemporânea, em curso, pela Escola Superior de Música e Artes do Espetáculo.

Responsável pelas unidades curriculares de Expressão Dramática e Oratória na Faculdade de Direito do Porto da Universidade Católica Portuguesa.

Experiência enquanto atriz, cantora de jazz, apresentadora de televisão, professora de teatro e formadora nas áreas do Teatro, Public Speaking, Body Language e Yoga. Teve como mentor António Feio.

 <https://www.linkedin.com/in/joana-estrela/>



formadores

Luís Lobão

Licenciado em Gestão de Marketing pelo ISCEM (EFAP GROUP) e detém um MBA Executive pelo ISCTE/INDEG - Business School De Lisboa. Conta com uma experiência profissional enquanto CEO da Pepsi - Varun Beverages em Moçambique tendo desenvolvido a maioria da sua carreira nos setores dos produtos de grande consumo, tanto nas áreas Comercial, como de Marketing.

Atualmente é Gestor e Consultor de RH na NMC-Nijsse International Business Consulting & Executive Search, onde gere projetos de consultoria de negócios com foco principal na seleção, recrutamento, formação e desenvolvimento de pessoas para altos padrões de desempenho. É também professor convidado do Instituto Superior de Comunicação Social para a área de Gestão de Vendas

 <https://www.linkedin.com/in/luis-lob%C3%A3o-62b25a5/>



Nuno Barata

Mestrado em Direção de Marketing, pela Universidade Politécnica de Madrid, pós-graduado em Marketing Digital, pelo IPAM, e licenciado em Economia, pelo ISEG-UTL, Nuno Barata leciona a disciplina de CRM e outros sistemas de gestão comercial, no seu programa avançado em CRM, em parceria com a ANJE no Porto, bem como é professor dos módulos de CRM e Automação de Marketing na Pós Graduação em E-Business e Marketing Digital da Universidade do Minho / ANJE. Atualmente é Managing Diretor da marca Numatic International, responsável pelos mercados espanhol e português. Possui mais de 12 anos de experiência profissional em funções de direção e gestão de empresas.

 <https://www.linkedin.com/in/nunofilipebarata/>



formadores

Pedro Pinheiro

É vendedor há 55 anos detendo experiência profissional nas áreas dos Seguros, Indústria Farmacêutica, Têxtil, Bancária e Tecnologias da Informação.

Licenciado em Gestão e Marketing pelo IPAM, entidade na qual exerce funções de Docente convidado.

Especialista em Gestão estratégica, Liderança, Vendas e Negociação, áreas nas quais conta com 8.600 horas de formação e 8150 horas de Consultoria

 <https://www.linkedin.com/in/pedro-pinheiro-a37972121/>



Rita Serra

Licenciada em Relações Públicas pelo Instituto Superior da Maia, Pós-Graduação em Marketing pelo IPAM e MBA pela Porto Business School. Com um percurso profissional de mais de 16 anos, 7 dos quais na área da Comunicação Corporativa e 2 como responsável de Talent Acquisition da Sonae, Rita Serra é, atualmente, responsável pela área de Recursos Humanos da SC Fitness (Pump, Solinca e One), uma empresa do grupo Sonae Capital.

 <https://www.linkedin.com/in/rita-serra1/>



Sérgio Almeida

Sérgio Almeida é Diretor e Partner da ICU Portugal, Cofundador da International Coaching University, Master Trainer e Master Coach da ICU. É formado em Engenharia Mecânica pela FEUP, Diretor da ANE – Academia de Neurociências e Educação, Head of Institutional Development Portugal da ESCP Europe, CEO e Fundador da Powercoaching, Fundador do SEAL GROUP, Professor Convidado da ESCP Europe, ESEM Madrid, Universidade Portucalense. Foi Cofundador da Associação Portuguesa de Coaching, desenvolve projetos em Portugal, Espanha e Angola nas áreas de Estratégia e Negócios, com mais de 2.000h enquanto Coach Executivo. Escreve no Semanário Vida Económica, é responsável em Portugal pela Comissão “Polio Plus” no distrito 1970 de Rotary International.

 <https://www.linkedin.com/in/sergioalmeidasealgroup/>



destinatários + investimento

— Destinatários

São destinatários do Programa Avançado em Vendas:

- Empreendedores, Empresários e administradores,
- Diretores Comerciais, Gerentes e gestores da área de atividade comercial/vendas;
- Quadros empresariais que detenham experiência em Gestão de Força de Vendas e pretendam obter um conhecimento mais amplo dos seus processos;
- Público em geral interessado no desenvolvimento de competências na área da gestão de vendas/comercial.

— Investimento

1.890,00 euros (Público em geral)

1.600,00 euros (Associado ANJE e alumni Uminho)

Consulte-nos para mais detalhes em situações de:

- Inscrição de grupos;
- Possibilidade de pagamento fracionado.

aprende
muda
cria



Contactos

CONTACTOS

Nuno Ricardo | Marta Ferreira

focoanje@anje.pt | uminhoexec@eeg.uminho.pt

t. 220 108 000 | 220 108 061 | 253 604 575



<https://foco.anje.pt>

<https://www.uminhoexec.pt>



[/anje.foco](https://www.facebook.com/anje.foco)



[/uminhoexec](https://www.facebook.com/uminhoexec)