



# Programa Executivo em Vendas



## COORDENAÇÃO

ANJE | UMINHO EXEC  
CARLOS CUNHA

## DURAÇÃO / EXTENSÃO

100 HORAS / 4 meses

## LOCAL DE REALIZAÇÃO

Presencial: Sede da ANJE – Porto

Online (live): Plataforma E-learning by ANJE FORMAÇÃO - <https://e-learning.anje.pt/>

## HORÁRIOS

Sessões presenciais: Segundas e Quartas feiras das 19h às 23h

Sessões online Síncronas: Segundas e Quartas feiras das 19h às 21h

# 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 Executivo 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 especialmente nos cenários Pós-Pandemia Covid 19 (com grande impacto nas Vendas e no processo de Venda).

“

*Para além dos conteúdos programáticos do curso, este foi amplamente valorizado pela troca de experiências, quer com os excelentes formadores, quer com o formidável grupo de colegas, que, certamente, me permitirá fazer benchmarking de outras áreas de negócios para a minha*

**Rui Alves**  
Diretor Comercial Sorgal SA

”

“

*Uma experiência única de desenvolvimento pessoal. Muito para além do conhecimento adquirido foi importante para consolidar competências e aprender a pensar tendo uma visão muito mais abrangente do mundo das vendas. Sem dúvida uma ferramenta muito útil. Um grupo de colegas incrível e formadores fantásticos!*

**Marco Soares**  
Manager DreamToys

”

# Competências a desenvolver

No final da formação os participantes terão adquirido as competências necessárias para:

**1.** Elaborar e implementar um plano de Vendas, desde o seu planeamento à sua concretização;

Adaptar os diferentes Modelos de Venda ao cenário em questão;

**2.**

**3.** Impulsionar e acelerar as vendas mediante a correta utilização do CRM;

Definir e implementar estratégias de comunicação adaptadas ao estilo de cliente;

**4.**

**5.** Estimular a venda em função do cliente, do mercado alvo e das suas envolventes;

# Programa

## MÓDULO 01

### Estratégia de Venda e Planeamento (08h) - presencial

Formadores: Carlos Cunha e Daniel Guerreiro

- 1.1 Estratégia e estratégia de Vendas
- 1.2 Priorização dos pilares base duma 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.)
- 1.5 Caso Pratico – (Apresentação com Diretor Comercial convidado)

\*Neste módulo dá-se início ao projeto prático transversal a cada um dos módulos

## MÓDULO 02

### Modelos de Vendas (08h) - presencial

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 e sua aplicabilidade às vendas
- 2.4 Compreender o perfil do cliente
- 2.5 O Conhecimento dos modelos comportamentais e sua aplicabilidade às vendas
- 2.6 A importância do neuromarketing e sua implicação na comunicação emocional

# MÓDULO 03

## Vendas 2.0 (08h) – online

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) - online

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

# MÓDULO 05

## Técnica de Vendas e Negociação (08h) - presencial

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 (incluindo 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

## Comunicar com Arte (08h) – presencial

Formadora: Joana Estrela

6.1 Oratória e Linguagem Corporal

6.2 Improvisação

# MÓDULO 07

## Recrutamento e Seleção (08h) - presencial

Formadora: Rita Serra

7.1 Employer Branding

7.2 Recrutamento e Seleção

7.3 Acolhimento e Integração

7.4 Desenvolvimento

7.5 Retenção de talento

# MÓDULO 08

## Gestão de Equipas (08h) - presencial

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) – presencial

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 influência

# MÓDULO 10

## Liderança e Motivação (08h) - presencial

Formador: Luís Lobão

- 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) - presencial

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 às vendas

# Masterclasses



*Decifrar Vendas*

**Alexandre Monteiro** [in](#)

Mestre em Decifrar Pessoas®, profiler, palestrante internacional, autor dos best's Sellers “Os segredos que o nosso Corpo Revela” e “Torne-se um Decifrador de Pessoas” comentador de televisão e coach de Celebridades, Atletas de alta competição, Negociadores, Líderes e Políticos.



*Case Study – SWORD Health*

**André Santos** [in](#)

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



*Comunicar à Distância nas Vendas*

**Norberto Amaral** [in](#)

Managing Partner na Cultiv, empresa de consultoria de comunicação, criatividade e inovação, organização de eventos e desenho de espaços de trabalho e é coordenador deste Programa. Lidera e organiza o TEDxPorto.



*Inteligência Emocional nas Vendas*

**Paulo Moreira** [in](#)

Autor do best-seller “INTELIGÊNCIA EMOCIONAL– uma abordagem prática”, fundador da marca Treino Inteligência Emocional® e CEO da empresa EQTRAINING LDA, empresa líder nacional na prestação de serviços e formações na área da Inteligência Emocional em Portugal.

# Metodologia de Formação

O Programa Executivo em 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;
- Masterclasses com os melhores especialistas na sua área de trabalho, para partilha das melhores práticas existentes no mercado.

# 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 Executivo 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.

# Formadores



André  
Semedo



André Semedo é licenciado em Gestão de Empresas pelo ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa e detêm 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 como a Colgate Palmolive, PepsiCo Foods, L'Oréal e Perrigo.

Durante este período teve oportunidade de gerir directa e indirectamente os principais clientes do retalho nacional alimentar e não alimentar, juntando a isto uma forte vertente de Marketing e Trade Marketing.

Atualmente é Country Manager Portugal na Reckitt Benckiser Health.



Carlos  
Maia



Licenciado em Psicologia Social e das Organizações pela Universidade do Minho, conta com uma carreira de 17 anos desenvolvida na área de Gestão Recursos Humanos, Vendas e Recrutamento.

Trabalha na Hays, multinacional de Recrutamento Especializado de quadros de middle e top management onde tem assumido várias funções.

Foi National Sales Director, assegurando a gestão e negociação das grandes contas da empresa e, atualmente, é Diretor Regional sendo responsável pela gestão e aconselhamento de clientes dos mais diversos setores de atividade e pela gestão das operações no Norte do país, coordenando uma equipa de cerca de 30 profissionais divididos por diferentes áreas de especialização.



## 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.

Atualmente é Vice-President Sales Excellence Europe na multinacional Perrigo CSCI – Consumer Self Care International.

É ainda mentor na Startup Lisboa.



## Joana Estrela



É atriz, cantora e performer.

Doutoranda em Educação Artística, na Faculdade de Belas Artes da Universidade do Porto. Pós-graduação em Dança Contemporânea, pela Escola Superior de Música e das Artes do Espetáculo. Licenciatura e Mestrado em Teatro/Interpretação, pela Escola Superior de Música e das Artes do Espetáculo.

Docente na Universidade Católica Portuguesa, Escola de Direito do Porto – Expressão Dramática e Oralidade.

Formadora na área de Comunicação e Relações Interpessoais, Public Speaking, Comunicar com Inteligência Emocional, Story Telling, Leitura Expressiva, Comunicação em Audiovisual, Narração de Texto.



## Francisco Viana



Vodafone Consumer Services, Marketing Manager  
Licenciado pela Faculdade de Belas-artes da Universidade de Lisboa, com mais de 11 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). Na Vodafone Portugal assumiu a posição de head of innovation, liderando o principais projetos de apoio à transformação, tendo com principal missão a evangelização e implementação interna de soluções de vanguarda tecnológica.

Atualmente é responsável pelos novos negócios da empresa, que permitem posicionar a Vodafone em diferentes setores da economia.



Luis  
Lobão



Licenciado em Gestão de Marketing pelo ISCEM 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-Nijse International Business Consulting & Executive Search, onde gere projetos de consultoria de negócios com foco 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.



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.



Pedro  
Pinheiro



Tem 55 anos, é casado, pai e detém uma experiência profissional alargada enquanto vendedor 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. Frequentou também ao 4º Ano o Curso de Biologia da Faculdade de Ciências bem como o Doutoramento da Universidade Rey Ruan Carlos.

Especialista em Gestão estratégica, Liderança, Vendas e Negociação, áreas nas quais conta com mais de 9.000 horas, quer de formação, quer de consultoria



Rita Serra



MBA pela Porto Business School, Pós-Graduação em Marketing pelo IPAM e Licenciatura em Relações Públicas pelo Instituto Superior da Maia.

Com um percurso profissional de mais de 20 anos nas áreas da Comunicação e Recursos Humanos, é, atualmente, Head of People & Culture da SC Fitness (Solinca e Solinca Element), uma empresa do grupo Sonae Capital.



Tiago Nogueira



Atualmente a trabalhar como Growth Lead da Lojadafarmacia.com, a maior farmácia online em Portugal. Especializado na área digital há vários anos, colaborou com empresas como a Prozis, Hyundai, Honda, KTM, Koy Lab e passou recentemente pela agência FOLLOW. Com formação superior ao nível do mestrado na área da comunicação e um mestrado em Gestão de Serviços, é no digital que encontrou a sua vocação.

Acredita do conceito de customer centric marketing, onde o consumidor deve estar sempre no centro da decisão. É docente no ensino superior e em instituições de especialização, de norte a sul de Portugal, bem como no Brasil. Mentor na Startup Braga e Startup Leiria, encontra também a paixão nas palavras a escrever para a Revista Marketeer, BRIEFING e Link To Leaders.



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.

# Destinatários e Investimento

## Destinatários

O Programa Executivo em Vendas destina-se primordialmente a:

- 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

**Público em geral:** 1.890,00 euros

**Associado ANJE e alunos e alumni Uminho | UMinhoExec:** 1.600,00 euros

Consulte-nos para mais detalhes em situações de:

- Inscrição de grupos; (desconto de 15% para inscrições corporativas – a partir de 3 elementos)
- Possibilidade de pagamento fracionado (5 prestações)



**ANÆ**

FORMAÇÃO



**UMinho Exec**

Executive Business Education

Cláudia Almeida | Marta Ferreira

[anjeformacao@anje.pt](mailto:anjeformacao@anje.pt) | [uminhoexec@eeg.uminho.pt](mailto:uminhoexec@eeg.uminho.pt)

t. 220 108 000 | 253 604 575

<https://foco.anje.pt> | <https://www.uminhoexec.pt>