



Programa Executivo em Vendas

COORDENAÇÃO

ANJE | UMINHO EXEC
RICARDO BRANQUINHO

DURAÇÃO / EXTENSÃO

105 HORAS / 4 MESES

LOCAL DE REALIZAÇÃO

Sede da ANJE – Associação Nacional de Jovens
Empresários (Casa do Farol Porto) e Online (Live)

HORÁRIOS

Sessões presenciais e Online (live):

Segundas e Quartas feiras das 19h00 às 23h00

Masterclasses: das 19h00 às 21h00

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. uma forma sustentada atingir os patamares a que se propõe todo o processo da 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.



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

O Programa Executivo 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:

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. Impulsionar e acelerar as vendas mediante a correta utilização do CRM;
Definir e implementar estratégias de comunicação adaptadas ao estilo de cliente;
3. Estimular a venda em função do cliente, do mercado alvo e das suas envolventes;
- 4.
- 5.

Competências a desenvolver

6. Identificar os fatores motivacionais chave no desempenho da equipa de vendas;

Tirar partido das potencialidades do Digital como auxiliar essencial no processo de venda;

7.

8. Obter melhor desempenho das equipas comerciais;

Construir relações de fidelidade sustentadas com clientes (externos e internos);

9.

10. Criar valor para os Clientes e para a Organização.

Identificar técnicas de inteligência artificial para vendas.

11.



MÓDULO 01

Estratégia de Venda e Planeamento (08h) - Presencial

Formador: Carlos Cunha

- 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 Prático – (Apresentação com Diretor Comercial convidado)

MÓDULO 02

Modelos de Vendas (08h) - Presencial

Formador: Pedro Pinheiro

- 2.1 Contexto económico e humanitário
- 2.2 A mudança de paradigmas
- 2.3 Mitos das Vendas
- 2.4 Modelos de Vendas;
- 2.5 Compreender o perfil do cliente; O perfil comportamental
- 2.6 Classificação clientes
- 2.7 O velho e o novo modelo
- 2.8 Modelo Dual – “Dual concern model”
- 2.9 Modelos comportamentais
- 2.10 O Conhecimento do Neuromarketing/sua aplicabilidade aos
modelos negociais
- 2.11 O ciclo da comunicação emocional

MÓDULO 03

Gestão da Atividade Comercial (08h) – Presencial

Formador: Rui Lousa

- 3.1 Gestão canais distribuição
- 3.2 Gestão força de vendas

MÓDULO 04

Vendas 2.0 (08h) - Online

Formador: Tiago Nogueira

- 4.1 Comportamento do consumidor
- 4.2 Processo de decisão de compra
- 4.3 Funil de vendas
- 4.4 Meios digitais aplicado às vendas

MÓDULO 05

CRM (12h) - Online

Formador: Nuno Barata

- 5.1 A “caixa negra” das vendas e os “top performers” de última hora
- 5.2 A importância de gerir comercialmente a empresa em tempo real
- 5.3 Implementação de um CRM na empresa
- 5.4 Fatores de sucesso para uma boa implementação do CRM
- 5.5 Principais módulos de uma ferramenta CRM: Contas, Contactos, Leads, Oportunidades e Casos
- 5.6. Como documentar corretamente as atividades num CRM
- 5.7 Oportunidades: Gestão do Pipeline sem reuniões comerciais
- 5.8. Angariação de negócio: As vendas como um processo estatístico
- 5.9 Performance Quantitativa: Métricas
- 5.10 Performance Qualitativa: Taxas de Conversão e Velocidade de Conversão
- 5.11 O objetivo final: Análise do “Forecast” e definição do “Comitt” para cumprimento de objetivos comerciais

MÓDULO 06

Sales Management (08h) – Presencial

Formador: David Alves

- 6.1 Proposta de valor
- 6.2 Argumentário de vendas
- 6.3 Foco, incentivos e motivação
- 6.4 Produção e back office
- 6.5 Aplicação de princípios
- 6.6 Interação e exercícios de aplicação

MÓDULO 07

Comunicar com arte (08h) - Presencial

Formadora: Joana Estrela

- 7.1 Oratória e Linguagem corporal
- 7.2 Improvisação

MÓDULO 08

Atração e retenção de talento (08h) - Presencial

Formadora: Rita Serra

- 8.1 Gestão de Pessoas
- 8.2 Employer Branding
- 8.3 Proposta de valor
- 8.4 Talent Scouting
- 8.5 Seleção
- 8.6 Acolhimento e Integração
- 8.7 Desenvolvimento de Carreira
- 8.8 Engagement/Retenção

MÓDULO 09

Marketing Pessoal (08h) – Presencial

Formadora: Raquel Soares

9.1 Desenvolver a Marca Pessoal

- 9.1.1 O que é a Marca Pessoal e a sua importância na venda
- 9.1.2 Processo de Personal Branding
- 9.1.3 Metodologia TO BE ®
- 9.1.4 Análise de Arquétipos de Marca
- 9.1.5 Marca Pessoal com LEGO® SERIOUS PLAY®

9.2 Desenvolver a Imagem Profissional

- 9.2.1 A importância da Imagem para o sucesso das vendas
- 9.2.2 Vestimenta e aparência profissional para diferentes situações de vendas
- 9.2.3 Personalidades de Estilo
- 9.2.4 Psicologia da cor e como usar em contexto profissional
- 9.2.5 Criar uma identidade visual consistente com a Marca Pessoal

9.3 Projeto Final

- 9.3.1 Otimização de perfil de LinkedIn
- 9.3.2 Definição de estratégia de comunicação para a marca pessoal
- 9.3.3 Plano de ação de desenvolvimento de marca e imagem em 3 meses

MÓDULO 10

Liderança e Motivação de equipas comerciais (08h) – Presencial

Formador: Ricardo Branquinho

- 10.1 Liderança e Estilos de Liderança
- 10.2 Liderança em contexto Multinacional e Familiar
- 10.3 Caso Prático - 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

Metodologia Formativa

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;
- Seminários temáticos que permitirão uma maior proximidade do saber profissional dos seus intervenientes.

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



Ricardo
Branquinho
in

Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Portucalense, com MBA Executivo pela Porto Business School, desenvolveu uma carreira de mais de 20 anos em Multinacionais de Referência e em setores como a Indústria Farmacêutica e Telecomunicações.

No seu percurso conta com trabalho de relevo em Empresas como AstraZeneca, Sonae, Eli Lilly & Company e Bial onde desempenhou várias funções Comerciais e de Marketing.

Atualmente desempenha a função de Senior National KAM Rare Diseases na AOP Health.

Formadores



Carlos
Cunha

in

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 de quatro restaurantes.



David Alves

in

David Ferreira Alves é pai de cinco e vive no Porto. É Administrador Executivo na MC Sonae com a responsabilidade pela área de Bazaar. Anteriormente, teve responsabilidades sobre Comércio Eletrónico, Sistemas e Logística. Participa em vários fóruns e organizações em temas de Evolução Digital, Desenvolvimento de Pessoas e Equipas, e Sustentabilidade.

Licenciado em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, com diversas formações por Stanford University, Harvard Business School, IMD e London Business School.

No seu percurso profissional, exerceu o cargo de Administrador Executivo na Optimus. A sua evolução nesta organização passou por várias áreas como Marketing e Comercial Particulares, Unidades de Negócio de Consumo, Unidade Optimus Negócios, Serviços Dados Empresariais, Internet Móvel, Serviços Multimédia e Instalações.

Antes de ingressar no universo Sonae, trabalhou em diversas áreas da Procter & Gamble Portugal.

Formadores



Rui Lousa



Licenciado em Economia pela FEP e MSc. em liderança e estratégia pela London Business School. Formação executiva nomeadamente na Porto Business School, London Business School e Kellogg School of Management.

Experiência profissional em cargos de direção e administração nos setores de grande consumo, private equity e desporto e entretenimento. Professor convidado da Católica Porto Business School.



Raquel Soares



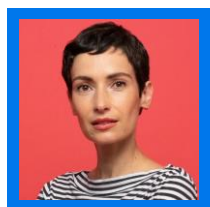
Licenciada em Gestão de Recursos Humanos, Pós Graduada em Sistemas Integrados de Gestão e Mestre em Gestão e Desenvolvimento de Recursos Humanos.

É Facilitadora Certificada da metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®, Executive Coach, Scrum Master, Consultora de Imagem e Style Coach™ certificada pela International Association of Style Coaches™.

Fundou a Love People. Personal Branding & Image Consulting, é Gestora da Beautiful Branding Agency e criou a Day by Day Agenda.

Com mais 20 anos de experiência em Gestão Estratégica de Pessoal é especialista em Personal Branding e Imagem Profissional na Liderança

Trabalha com grande empresas, nacionais e internacionais, nas áreas de Liderança, Gestão de Equipas e Employer Branding. A Fabamag, Farfetch, Super Bock, Nespresso, Camara Municipal do Porto, Universidade do Porto, Federação Académica do Porto, Hugo Boss, BPI, Benefit, Ecco Shoes, Colep, Tranquilidade Seguros, Massimo Inc, YKK Group, Luftansa e outros são alguns dos seus clientes.



Joana
Estrela

in

Doutoranda em Educação Artística, Faculdade de Belas Artes da Universidade do Porto. Licenciada em Teatro/Interpretação, pela Escola Superior de Música e das Artes do Espetáculo. Pós-graduação em Dança Contemporânea, 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 de Public Speaking, Body Language e Yoga. Teve como mentor António Feio.



Nuno
Barata

in

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

in

O Homem

Pedro Pinheiro, 58 anos, casado, pai, natural de Amarante, licenciado em Gestão e Marketing. Frequentou o 4^a Ano do Curso de Biologia da Faculdade de Ciências e o Doutoramento da Universidade Rey Ruan Carlos.

O Especialista

Em Gestão Estratégica; Gestão e Liderança de Equipas; Negociação e Técnicas de Vendas.

Estórias

Aos 5 negociava lugares para verem TV, aos 7 vendia gelados, aos 8 trocava motos de madeira por bicicletas, aos 17 vendeu perfumes a quase todos os colegas de curso, aos 21 vendia uma enciclopédia Inglesa ... Aos 58, vende conhecimento e tenta aproximar as pessoas.



Rita
Serra

in

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), uma empresa do grupo Sonae Capital.



Tiago
Nogueira

in

Atualmente a trabalhar como Ecommerce Services Lead na Worten.

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 no 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

in

Sérgio Almeida é CDEO do Seal Group, 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.

Masterclasses

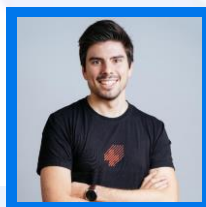


Decifrar Vendas

**Alexandre
Monteiro**

in

Mestre em Decifrar Pessoas®, profiler, palestrante internacional, autor dos best 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

Founding team and GM of International at SWORD Health.

Desde cedo se revelou empreendedor, tendo fundado ainda durante a universidade a Jeknowledge, uma júnior empresa de prestação de serviços desenvolvidos por estudantes universitários. Fundador da SWORD Health, 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.



*Comunicação 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

Formador Public Speaking e Consultor de comunicação, eventos, criatividade e inovação. Lidera e organiza o TEDxPorto.

Masterclasses



*Inteligência Artificial ao
Serviço das Vendas*

**André
Machado**



Head of Publishers Relations & Affiliation - Sportradar | ad:s
(NASDAQ : SRAD)

Consultor de negócios multidisciplinar com mais de 15 anos
de experiência em negócios, vendas, marketing, digital e
performance.



*Inteligência emocional
nas Vendas*

**Paulo
Moreira**



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.

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 alumni Uminho | UMinhoExec: 1.600,00 euros

Consulte-nos para mais detalhes em situações de:

- Inscrição de grupos;
- Possibilidade de pagamento fracionado.

ANJE

FORMAÇÃO



UMinho Exec

Executive Business Education

Nuno Ricardo | Marta Ferreira

e. anjeformacao@anje.pt | uminhoexec@eeg.uminho.pt

t. 22 010 80 61 | 939 820 134 | 253 604575

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

fb. <https://www.facebook.com/anje.foco> |

<https://www.facebook.com/uminhoexec/>