

ONLINE | Direção e Liderança de Equipas de Vendas de Alto Rendimento

**DATAS**

6 e 12 de junho de 2024

HORÁRIO

09:00 - 12:30

PREÇO

Associado AEP: **180€**

Outros: **200€**

10% desconto grupo a partir de 3 inscrições
não acumula com outros descontos

LOCAL

Online

DURAÇÃO

7 horas

ENQUADRAMENTO

Potencie o sucesso da sua equipa de vendas com o nosso programa exclusivo para diretores de vendas. Desenvolvido para líderes que procuram maximizar resultados, este programa aborda todos os elementos essenciais da liderança aplicada ao contexto das vendas. Desde inspirar e motivar a sua equipa até estabelecer objetivos claros e alinhar estratégias, o programa foi cuidadosamente projetado para maximizar o desempenho e impulsionar os resultados. Com técnicas avançadas de treino, gestão de desempenho eficaz e uma abordagem focada na construção de uma cultura de vendas positiva, estará preparado para enfrentar qualquer desafio e liderar a sua equipa para o sucesso.

Não perca esta oportunidade de transformar o seu negócio - inscreva-se agora e eleve a sua liderança ao próximo nível.

OBJETIVOS

No final da ação, os formandos deverão ser capazes de:

- Compreender os princípios fundamentais da liderança eficaz em equipas de vendas
- Conhecer habilidades de comunicação e motivação para inspirar e envolver os membros da equipa de vendas
- Conhecer estratégias para estabelecer objetivos claros e orientar a equipa na direção dos objetivos de vendas da organização
- Identificar e desenvolver talentos dentro da equipa, promovendo um ambiente de crescimento e desenvolvimento
- Conhecer técnicas eficazes de resolução de conflitos e gestão de desempenho para lidar com desafios e maximizar o desempenho da equipa
- Reconhecer a importância da liderança ética e do exemplo na construção de uma cultura de vendas positiva e produtiva
- Definir planos de ação personalizados para aplicar os conceitos e técnicas aprendidas na formação no ambiente de trabalho

PROGRAMA

- Princípios essenciais de liderança aplicados ao contexto das vendas
- Papel do diretor de vendas na inspiração e motivação da equipa
- Construção de confiança e credibilidade como líder de vendas
- Estabelecimento de Objetivos e Direção Estratégica
- Estratégias para alinhar os objetivos individuais e organizacionais
- Comunicação eficaz dos objetivos e da visão da empresa para a equipa
- Identificação e desenvolvimento de talentos na equipa de vendas
- Técnicas de coaching para melhorar o desempenho individual e coletivo
- Construção de um plano de desenvolvimento pessoal para os membros da equipa
- Gestão de Desempenho e Feedback

- Estabelecimento de métricas de desempenho claras e mensuráveis
- Abordagem eficaz para fornecer feedback construtivo e motivador
- Estratégias para lidar com baixo desempenho e celebrar o sucesso da equipa
- Resolução de Conflitos e Construção de Equipa
- Promoção de um ambiente de trabalho inclusivo e positivo
- Liderança Ética e Cultura de Vendas

METODOLOGIA

Pedagogia Ativa e Participativa: Os participantes estão constantemente envolvidos em atividades como trabalhos de grupo, exercícios práticos individuais e simulações de vendas para garantir que estejam ativamente envolvidos no processo de aprendizagem.

Aplicação Imediata: O treino foca em habilidades práticas prontas para serem usadas imediatamente em situações de vendas reais.

Aprendizagem Duradoura: O método de ensino segue um itinerário que permite praticar desde o início e refletir continuamente, garantindo que as habilidades aprendidas sejam internalizadas e duradouras.

Avaliação contínua.

FORMADORES

José Carlos Pereira

Trabalha em desenvolvimento de negócios há mais de 25 anos e possui uma experiência consolidada em vendas e gestão de projetos internacionais, maioritariamente na Europa, África e América Latina.

Com um MBA pela ESADE Barcelona e todo o know-how adquirido ao longo do seu percurso profissional, presta apoio a dezenas de empresas portuguesas e empreendedores no desenvolvimento dos seus negócios e equipas através da sua consultora boutique.

Integra a direção de algumas organizações nacionais e é atualmente vice-presidente da Associação Portuguesa para a Qualidade (APQ).

Os seus últimos desafios centram-se em investimentos internacionais em empresas de segmentação e enriquecimento de dados (desenvolvimento de software) para conversão no caminho de compra do cliente.

É speaker em temas de comércio internacional e gestão de vendas.

Autor do Livro "Chegar e Vender".

DESTINATÁRIOS

- Diretores e representantes comerciais
- Gestores de vendas responsáveis por liderar equipas de vendedores
- Empreendedores e proprietários de negócios que desempenham um papel ativo nas vendas da empresa

Qualquer pessoa envolvida no processo de vendas, e que lidere equipas comerciais, beneficiaria desta formação para aprimorar as suas habilidades e maximizar o sucesso individual e coletivo das suas equipas

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online.

A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:

<https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao>