



FormaçãoOnline

www.formacaoonline.com



Formação Online em
Técnicas de Vendas e Gestão Comercial

QUEM SOMOS?



O portal da FormaçãoOnline, distingue-se como uma referência no desenvolvimento de competências e de aprendizagem no modelo e-learning, estando ao dispor dos nossos clientes em todo o Mundo, através de um simples click.



Constitui um espaço exclusivo, onde o e-aluno interage com todas as componentes dos processos de aprendizagem, nomeadamente ao nível da partilha de conhecimentos e do desenvolvimento de novas competências, bem como na reciclagem e valorização contínua individual.



O nosso objetivo é melhorar a aprendizagem, elevar as competências e otimizar o desempenho dos e-alunos, potenciando o seu know-how.

RESUMO DA FORMAÇÃO

Ambicionas ser um especialista em vendas de sucesso? Ou estás à procura de maneiras de aumentar as vendas e melhorar o teu desempenho comercial?

Esta é a formação que procuras!

A área comercial é uma das prioridades das empresas do futuro.

Com a formação online em Técnicas de Vendas e Gestão Comercial vais aprender a planear e gerir a tua atividade, identificar oportunidades de venda, abordar clientes em potencial, superar objeções, fechar negócios e muito mais.

E mais, terás acesso a um certificado reconhecido pela DGERT (Direcção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho).

Esta formação em Técnicas de Vendas e Gestão Comercial tornar-te-á um especialista em vendas e gestão comercial, com conhecimento técnico e estratégico que te permitirá participar com sucesso em processos de negociação, venda e gestão de clientes, garantindo a satisfação e fidelização dos mesmos.

As vendas são processos críticos e imprescindíveis nas empresas, para garantir o seu crescimento e rentabilidade.

No mercado atual, aberto e competitivo, com uma oferta superior do que a procura, os clientes têm acesso a uma grande variedade de escolha e estão cada vez mais informados e exigentes. Por isso, é essencial que os profissionais de vendas dominem competências técnicas e comportamentais específicas, em vez de dependerem apenas de competências generalistas, para alcançarem o sucesso na atividade comercial.

Os profissionais envolvidos no contacto com o cliente representam a imagem da organização e é crucial que essa imagem se reflita e transmita os valores da mesma, junto dos clientes.

Estes profissionais deverão dominar técnicas de comunicação e relacionamento com o cliente, sendo capazes de identificar as suas necessidades e apresentar o produto/serviço como a solução ideal.

As empresas necessitam de profissionais formados e preparados para construir uma relação de confiança com os clientes, a fim de garantir a sua fidelização.

DESTINATÁRIOS

A formação em Técnicas de Vendas e Gestão Comercial é ideal para todos os profissionais que exerçam ou pretendam exercer funções comerciais e a todos os envolvidos no contacto com o cliente nas empresas.

SAÍDAS PROFISSIONAIS



**Departamentos
Comerciais**



**Departamentos
de Marketing**



**Promotor de
vendas**



**Agente ou
delegado
comercial**



**Gestor
comercial**



**Gestor de
Produtos e de
Equipas de
Vendas**



**Atividades de
comunicação
comercial**



**Atividades
ligadas ao
comércio e ao
retalho**

CERTIFICADO



A FormaçãoOnline® é uma entidade formadora certificada, visto que, nos foram reconhecidos pela DGERT os recursos e capacidades técnicas e organizativas necessárias para desenvolver os processos associados à execução de formação nas áreas em que desenvolvemos a nossa oferta formativa.

Tendo, desta forma, sido validada a nossa atuação especializada, as competências técnicas dos formadores e a adequação dos nossos objetivos e conteúdos de formação.



A conclusão da formação com aproveitamento implica a obtenção de um certificado de formação profissional, com o reconhecimento da FormaçãoOnline.

PROGRAMA

1. A Evolução do conceito de gestão de vendas

- 1.1 A importância da venda
- 1.2 Modelo de vendas
- 1.3 O cenário atual de vendas

2. Função Comercial e o processo de venda

- 2.1 Os intervenientes de uma venda
- 2.2 Funções e competências de um Gestor Comercial
- 2.3 Tipos de vendas

3. O cliente e o processo de compra

- 3.1 Motivações e necessidades do cliente
- 3.2 Tipos de cliente
- 3.3 Processo de decisão de compra

4. O Processo de pré-venda

- 4.1 Planeamento e organização da venda
- 4.2 Definição de objetivos
- 4.3 Qualificação de clientes

5. O Processo de venda

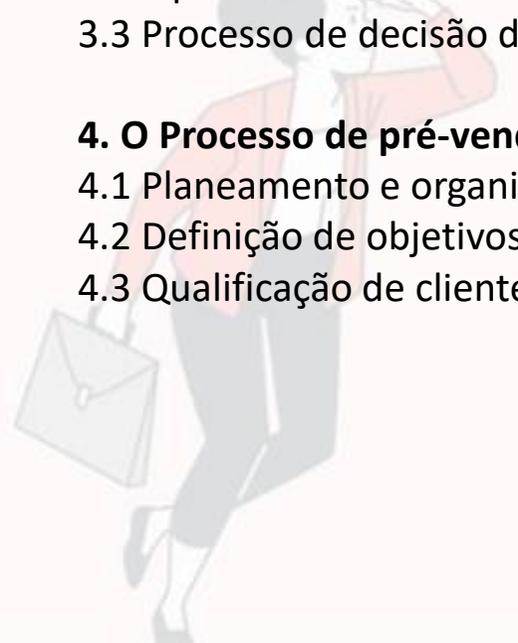
- 5.1 Comunicação
- 5.2 Negociação
- 5.3 O contacto com o cliente

6. O processo de pós-venda

- 6.1 Acompanhamento do cliente
- 6.2 Gestão de reclamações
- 6.3 Fidelização de Clientes

7. Plano de marketing e estratégias

- 7.1 Introdução ao marketing
- 7.2 Tipos de marketing
- 7.3 Comportamento do consumidor e publicidade



OBJETIVOS

Gerais

- Conhecer técnicas e estratégias comerciais que permitam participar com sucesso em processos de negociação, venda e gestão de clientes, garantindo a satisfação e fidelização dos mesmos.

Específicos

- Reconhecer as principais etapas do processo de venda e as técnicas que deverão ser aplicadas;
- Desenvolver competências que otimizem o desempenho comercial;
- Reconhecer a importância do planeamento e organização da atividade comercial;
- Perceber os princípios do Marketing e a sua importância..

AVALIAÇÃO

No modelo de e-learning o e-aluno tem a possibilidade de frequentar a formação e realizar as atividades nos dias e horários que desejar, desde que dentro dos prazos definidos para a formação.

A avaliação final depende da avaliação obtida no teste.

A conclusão da formação com Aproveitamento implica a obtenção de uma classificação final igual ou superior a 10 (dez) valores na nota de avaliação final, numa escala de 0 a 20 valores. A conclusão da formação com aproveitamento resulta na obtenção de um Certificado de Formação Profissional, emitido de acordo com os requisitos legais em vigor, que será disponibilizado na área do e-aluno no site da FormaçãoOnline até um prazo máximo de 15 dias após a conclusão da ação de formação.

O QUE DIZEM OS E-ALUNOS SOBRE A FORMAÇÃO ONLINE?

Esta formação fez-me aprender as várias temáticas em relação aos processos de venda e da relação com os clientes. Tópicos bastante esclarecedores e interativos. Gostei bastante e recomendo.

André Carvalho

Grato por me terem ajudado a ficar mais preparado e, ao mesmo tempo, por me estimularem para um percurso profissional ainda mais atrativo e próspero.

João Soeiro

Eu adorei a formação. Considero uma excelente ferramenta de trabalho e muito prática no nosso dia a dia. Em resumo, para mim foi bastante útil e contribuiu para o meu crescimento profissional, bem como pessoal.

Isbael Ramos

A formação correu de forma positiva. Superou as expectativas. Gostei dos conteúdos programáticos. A formação ajudou-me a evoluir e a melhorar os conhecimentos.

Luís Azevedo

DESCUBRA O MUNDO DA FORMAÇÃO ONLINE!

A FormaçãoOnline é o maior centro português de formação E-learning!

É um projeto com mais de anos 10 de história e disponibiliza uma oferta de mais de 200 formações profissionais e 17 Especializações. Os nossos conteúdos são interativos e estão em permanente atualização.

Para além disso, todas as formações são desenvolvidas e acompanhadas por especialistas na área que lecionam, combinando as competências técnicas, com a sua a formação académica e experiência profissional. Esta combinação é reconhecida pelos nossos e-alunos, que nos atribuem um nível de satisfação muito elevado.

Outras formações em que pode ter interesse



Negociação Comercial

Duração: 40 horas

Preço: 169,90€

[Saber mais!](#)



Coaching em Vendas

Duração: 24 horas

Preço: 129,90€

[Saber mais!](#)

Descubra as nossas Especializações Pós-Universitárias

Quer dar o salto para o nível seguinte?

Conheça as 17 Especializações que disponibilizamos e que proporcionam o contacto com um corpo docente multidisciplinar, que reúne um conjunto de competências técnicas, alicerçadas na formação académica e consolidadas pela experiência profissional.

A frequência das nossas especializações e obtenção dos respetivos certificados possibilitam o reconhecimento de créditos (ECTS) na candidatura a um Mestrado ou Doutoramento, ao abrigo do Processo de Bolonha, constituindo-se também como uma valorização curricular na admissão a concursos públicos e privados.



Gestão
de PMEs



Alto
Desempenho
em Vendas



Gestão Comercial
e Marketing

[Quero saber mais!](#)





FormaçãOnline

www.formacaonline.com



CONTACTOS

Website: formacaonline.com

Telefone: +351 210 136 421

Telemóvel: +351 929 116 213

E-mail: secretaria@formacaonline.com

Morada: Estrada de São Marcos, Elospark II nº 33, Comércio
nº 6 2735-521 Agualva-Cacém

