

## **OBJECTIVOS:**

- Identificar as funções do vendedor numa óptica integrada do Marketing.
- Adquirir competências ao exercício da função.
- Descrever e aplicar as técnicas de planeamento e avaliação de processos de venda.
- Gestão do tempo e organização para melhores resultados.
- Aplicar o potencial do mix de serviços nas suas diferentes variáveis.

## **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:**

- De que depende a organização da força de vendas.
- Definir objectivos de venda, seleccionando e aplicando a estratégia/ tática mais adequada no processo desde a preparação até ao fecho da venda.
- Descrever as Técnicas de análise de mercado.
- Técnicas de análise da concorrência.
- Dar assistência e disponibilizar os recursos necessários.
- Aplicar os princípios da organização, produção e delegação de tarefas com vista a rentabilizar tempo, custos e informação.

## **DESTINATÁRIOS:**

Directores comerciais, gestores de conta, accounts, comerciais.

**Nº DE HORAS: 15 horas**