

Formação *online*: O Novo *abc* de Vendas (2ª Edição)

Sinopse

O **Novo *abc* de Vendas** é a resposta às novas exigências dos clientes do século 21 e às necessidades das equipas de vendas. Desenvolvido com as lições da crise mundial de 2009/10, o **Novo *abc* de Vendas** é o programa ideal para ajudar a desenvolver um novo perfil comercial que vá ao encontro das expectativas de urgência e de inovação dos clientes atuais, permitindo obter resultados de uma forma mais rápida e sustentada.

Objetivos Específicos

- Entender como evoluíram os modelos de vendas e porque precisamos de um novo modelo para os desafios no século 21.
- Desenvolver a capacidade de auto motivação para ultrapassar, com naturalidade, adversidades e obstáculos.
- Conhecer e aplicar as competências chave de um novo perfil comercial, mais inovador e mais eficaz, para produzir resultados de uma forma mais rápida e sustentada.

Destinatários

Equipas de vendas com processos de venda que envolve múltiplas etapas ou múltiplos interlocutores.

Comerciais que queiram evoluir e adequar as suas competências técnicas e comportamentais aos novos requisitos dos clientes do século 21.

Metodologia:

A formação combinará várias metodologias por forma a ganhar a adesão e envolvimento dos participantes, como a apresentação de ideias e conceitos, a discussão de casos/exemplos ou a construção/consenso de ideias chave para o desempenho comercial;

As sessões decorrerão via Zoom (uma plataforma sem necessidade de qualquer instalação/App do lado dos participantes), em 4 sessões de 2 horas cada;

A quantidade e qualidade das perguntas e das intervenções será uma das formas de aferir o interesse e envolvimento dos participantes e, a partir daí, o impacto da formação.

Programa

O **Novo abc de Vendas** é a resposta às exigências dos clientes atuais e às necessidades das equipas de vendas, mesmo numa situação de crise e retoma da economia. Desenvolvido com as lições da crise mundial de 2009/10, o **Novo abc de Vendas** é o programa ideal para ajudar a desenvolver as competências chave de um novo perfil comercial, mais coerente com as expectativas de urgência e de inovação dos clientes atuais, permitindo obter resultados de uma forma mais rápida e mais sustentada.

Serão apresentados e desenvolvidos temas como:

- Porque falha a “velha escola de vendas” do século 20?
- Porque precisamos de um **Novo abc de Vendas**?
- Como podem os comerciais, gerar uma energia renovável para lidarem com as dificuldades?
- Quais as competências chave de um novo perfil comercial, mais adequado às expectativas de urgência e de inovação, dos clientes?
- Como induzir e promover compromissos com os clientes?

O programa decorrerá nos dias **19,20,21 de 22 e maio**, das 14h30 às 16h30, tendo um total de 8 horas úteis, *online*, sendo complementado com desafios diários, *offline*, de resolução rápida mas cirúrgicos face ao temas em discussão.

Testemunhos

Na avaliação final da edição de abril do **Novo abc de Vendas**, tivemos testemunhos escritos como:

- *“mesmo em confinamento sinto-me renovada”*
- *“reforcei a minha confiança”*
- *“vou começar hoje a definir objetivos antes de cada telefonema/contacto com os clientes”*
- *“obrigou-me a refletir sobre pontos que parecem básicos, mas na verdade são de extrema importância”*
- *“obrigado pelo excelente curso e pela forma como foi ministrado”*

Preço e condições gerais

O valor por participante, incluindo a participação nas 4 sessões, materiais de apoio, resumo dos conteúdos e diploma de participação é o seguinte:

- **Novo abc de Vendas** (8 horas) 175€ / participante
- Número de participantes: de 5, mínimo, até 9, máximo.
- Pagamento com a inscrição/confirmação do número de participantes.
- O valor indicado está isento de IVA

AERLIS - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DA REGIÃO DE LISBOA

Sede: Rua S. Salvador da Baía Ed. AERLIS – 2780-017 OEIRAS

Telef: 21 010 50 00 – Fax: 21 010 50 01 Email: aerlisoeiras@aerlis.pt www.aerlis.pt

Contribuinte N.º 502 711 191 - Matriculada CRC Cascais N.º 041 / 030902 - Pessoa Colectiva de Utilidade Pública - DR 228 - II Série - 28/09/93

Formador: Mário Neto

Formador e consultor, com mais de duas décadas de experiência de formação em equipas, de PME's a multinacionais. Tem conduzido programas de formação e consultoria nas áreas de vendas, de equipas eficientes e de liderança, combinando formação em sala, em *outdoor* ou *online*, como forma de promover o envolvimento dos participantes.

Licenciado em Gestão de Marketing (IPAM), com Pós Graduações em Marketing (ISCTE) e Performance e Controlo de Gestão (ISCTE), tem CAP desde 2000, foi professor convidado na Pós Graduação de Marketing e Vendas (IADE) e, desde 2017, é professor convidado no *Master* da Católica Lisbon SBE.