



PÓS GRADUAÇÃO EM VENDAS (Assíncrona individual)

OBJECTIVOS:

Este curso em Vendas foi totalmente estruturado com base nas especificidades da área comercial. No entanto, verifica-se que, até hoje, apenas alguns profissionais desta área têm acesso a um certo tipo de conhecimento que lhes permite serem profissionais de sucesso.

Pretende-se com este curso, desenvolver competências cognitivas e funcionais nos profissionais de vendas nas várias áreas do conhecimento indispensáveis ao bom desempenho da função. Os formandos deverão adquirir conhecimentos teóricos nas áreas técnicas estratégicas para a função e nas áreas comportamentais necessárias à interacção humana, e fazer a aplicação desses conhecimentos em situação de prática simulada de forma a desenvolverem autonomia própria para futuras situações reais de trabalho.

DESTINATÁRIOS:

O curso é direccionado para Directores Gerais, Administradores, Gerentes, Empresários, Gestores, Directores de RH, Directores Comerciais e de Marketing, Coordenadores de Equipas de Vendas, Técnicos Comerciais e Profissionais que se encontrem numa posição de liderança e comercial

PRÉ-REQUISITOS:

Experiência, como utilizador, de computador pessoal, com competências mínimas com ferramentas de tratamento de texto e imagem (p.ex. Word e Power Point) e de navegação na Internet.

FORMA DE ORGANIZAÇÃO:

A forma de organização utilizada é de formação a distância, de modalidade assíncrona, permitindo uma flexibilidade temporal através de uma aprendizagem individualizada e de acordo com o ritmo do formando.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- **Estratégia** – Esta temática é a peça chave de qualquer negócio. Neste módulo, irá tomar um mais profundo conhecimento das formas mais optimizadas de definir, renovar, actualizar ou alargar a estratégia ou estratégias do seu negócio, com especial foco na área comercial.
- **Marketing** – Pedra basilar de todo o ambiente comercial, este módulo fornece um elevado conhecimento dos conceitos mais úteis ao desenvolvimento da sua actividade profissional dentro da área do marketing.
- **Estudo de mercado/prospecção** – A necessidade de identificar novos clientes é primordial para o sucesso comercial. Irá aprender como identificar potenciais clientes e também como potenciar as relações que mantém com os já existentes.
- **Comunicação escrita** – A comunicação começa no emissor. Ser-se expressivo, concreto e eloquente na forma como expomos as nossas ideias é fundamental na área comercial. Irá aprender técnicas que melhorarão muito a sua capacidade de comunicar na forma escrita.
- **Business english** – A importância do Inglês é cada vez mais sentida no meio empresarial. Esta disciplina dotá-lo-á dos conhecimentos linguísticos necessários para melhorar a sua actividade comercial.
- **PNL** – Esta disciplina comportamental permiti-lo-á desenvolver as suas capacidades de observação de forma a poder, de uma forma privilegiada, interpretar os comportamentos dos seus interlocutores e indiciar neles as atitudes que mais deseja.
- **Inteligência emocional** – Conseguir, de forma perspicaz e rápida, interpretar o nosso interlocutor para que o possamos compreender e auxiliar no seu processo de decisão, é uma ferramenta extremamente importante para todos nós.
- **Técnicas de comunicação interpessoal e para grupos** – Sabemos a comunicação começa no emissor. Transmitir ideias e mensagens, conseguindo atingir eficazmente todos os presentes, é indispensável na área comercial. Esta disciplina permiti-lo-á ultrapassar a barreira entre o ser-se *percebido* e o ser-se *compreendido*.



- **Liderança** – A capacidade de liderança é essencial para criar um ambiente propício ao desenvolvimento de acções e à participação voluntária de todas as partes envolvidas. Irá melhorar as suas capacidades de liderança de forma a aumentar a eficácia e eficiência da sua gestão.
- **Técnicas avançadas de venda** – A técnica AIDDA é aplicável em qualquer exercício de marketing. Na estruturação de um processo de venda, foca-se essencialmente no processo de tomada de decisão final em direcção ao “Sim”.
- **Apresentações comerciais** – Este tipo de apresentação requer especial preparação. Irá obter profundos conhecimentos de como apresentar eficazmente o seu produto ou serviço perante um grupo de pessoas, podendo recorrer às mais variadas técnicas de apresentação.
- **Técnicas de negociação** – Saber negociar é uma das áreas cruciais no meio comercial. Aqui, irá acrescentar às suas capacidades um variado leque de técnicas de negociação, para melhorar os seus resultados.
- **Plano de acção (trabalho final)** – exercício prático de formulação de um plano de acção, no âmbito comercial, de vendas, de negociação, etc, onde se apliquem as técnicas apreendidas ao longo do curso.

METODOLOGIA DE FORMAÇÃO:

A formação irá decorrer de forma assíncrona onde cada formando terá disponível no seu computador e por cada módulo: um filme e apresentação de slides para visionamento, texto para leitura e exercício de prática simulada, permitindo um método afirmativo (expositivo) e activo (simulação e pesquisa).

EQUIPAMENTO NECESSÁRIO:

Computador funcional, equipado com placa de som; Acesso Internet (preferência acesso cabo ou ADSL); Browser (Internet Explorer ou Firefox).

DOCENTES:

O corpo de Docentes seleccionado é composto por profissionais com carreiras nacionais e internacionais de comprovado sucesso nas principais áreas leccionadas neste curso.

Ainda que este tipo de experiência seja extremamente importante, todos os docentes escolhidos possuem um alargado leque de competências pedagógicas que, em conjunto com os seus conhecimentos práticos e teóricos das suas respectivas especialidades, permitem oferecer a todos os seus alunos uma privilegiada experiência de ensino eficaz.

DURAÇÃO:

256 Horas

DATAS DE REALIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES:

Abertura do Curso: O curso encontra-se aberto a partir de 15 de Março, podendo cada participante iniciá-lo em qualquer altura. Após o início do curso, o participante deverá elaborar os módulos conforme a seguir se encontra descrito.

Número de módulos: O curso é composto por um total de 13 módulos, dos quais 12 são de Formação e 1 de Avaliação.

Horas por Módulo: Cada módulo de formação terá uma duração de 16 horas, a efectuar em 2 semanas consecutivas. O módulo de avaliação terá uma duração de 64 horas, a efectuar em 8 semanas consecutivas.

Total de Horas Curriculares: 256 horas (192 horas de formação e 64 de avaliação)

Conteúdos: Cada módulo de formação terá um filme e apresentação de slides para visionamento, texto para leitura e exercício de prática simulada.

Duração: O curso irá decorrer num total de 32 semanas distribuídas conforme tabela.

Dias e Horário: Cada semana de formação terá uma carga horária de 8 horas de formação assíncrona.

Caso o formando pretenda, tem sempre a possibilidade de interromper o curso por períodos até 4 semanas consecutivas, entre módulos, sendo que o curso não se poderá prolongar para além de 40 semanas no total. Para tal, o formando terá de avisar, previamente a pretensão da intervenção, bem como o tempo da mesma.



Nunca poderá iniciar qualquer interrupção durante um módulo, mas sim apenas após a conclusão de um qualquer módulo.

Módulo	Horas	Semanas	Modalidade
1. Estratégia	16	2	Assíncrona
2. Marketing	16	2	Assíncrona
3. Estudo de mercado/prospecção	16	2	Assíncrona
4. Comunicação escrita	16	2	Assíncrona
5. Business english	16	2	Assíncrona
6. PNL	16	2	Assíncrona
7. Inteligência emocional	16	2	Assíncrona
8. Técnicas de comunicação interpessoal e para grupos	16	2	Assíncrona
9. Liderança	16	2	Assíncrona
10. Técnicas avançadas de venda	16	2	Assíncrona
11. Apresentações comerciais	16	2	Assíncrona
12. Técnicas de negociação	16	2	Assíncrona
13. Plano de acção (trabalho final)	64	8	Assíncrona
TOTAL	256	32	

AVALIAÇÃO:

A avaliação será efectuada módulo a módulo com a realização de um exercício prático que se encontra disponível na plataforma e que deverá ser elaborado na segunda semana de cada módulo.

Caso o formando pretenda realizar o trabalho final (13º módulo) deverá realizá-lo após a finalização dos 12 módulos de formação.

Certificados: Os participantes receberão **Certificado de Frequência** caso frequentem apenas os 12 módulos de formação. Os participantes receberão **Certificado de Aproveitamento** caso realizem o trabalho final.

CUSTO:

1300 €

INSCRIÇÕES:

E-mail: caam@gestaototal.com <http://caam.gestaototal.com>