

# Resumo – Gestão da Força de Vendas

## Objectivos

No final do programa cada participante será capaz de:

- Explicar as importantes diferenças entre um vendedor eficaz e um gestor de vendas eficaz
- Construir e implementar planos de venda tácticos
- Compreender o Ciclo da Relação com o Cliente e gerir o interface regular com contas chave e estratégicas
- Compreender a teoria motivacional e construir estratégias para manter elevados níveis de motivação dentro da força de vendas
- Compreender o impacto dos estilos de liderança e ter consciência de como o comportamento pode ter impacto numa gestão de sucesso – adaptando o comportamento ao todo
- Gerir reuniões eficazes e produtivas
- Fazer coaching de forma positiva e motivadora.

## População alvo

Qualquer pessoa envolvida na gestão, ou que venha a gerir, uma equipa de vendas. O curso é uma base sólida para a gestão de vendas, mas também é relevante enquanto reciclagem e fornece uma oportunidade para actualizar o conhecimento e as competências.

## Conteúdo do Programa

### O papel do gestor de vendas

- A questão do gestor como um recurso escasso.
- Gerir vs vender.
- Alcançar um impacto positivo no cliente e no vendedor.

### Planeamento comercial táctico

- Planear a estratégia de vendas.
- Matrizes de força e atractividade.
- Aplicação de recursos.
- Planear e rever a estratégia com os comerciais.
- Métodos de análise de actividades para acompanhar o progresso e identificar 'gaps' para fazer a aplicação do coaching.

### Gestão da relação com o cliente

- Compreender o ciclo da relação.
- Planear e rever a estratégia CRM com os comerciais.
- Assegurar os níveis certos de interacção com o cliente.

### Motivar a força de vendas

- Aplicar as teorias estabelecidas e compreender o que motiva a força de vendas.
- Barreiras, desmotivadores e como lidar com eles.
- Estratégias de motivação de sucesso.

### Liderança

- Compreender o estilo de liderança preferido do gestor.
- Qual o estilo apropriado e quando?
- A Teoria da Liderança Situacional.

### Comportamentos para uma gestão de sucesso

- Consciência do estilo natural do gestor e da flexibilidade desse estilo.
- Pode o gestor adaptar-se facilmente a dadas situações?
- Como é que o comportamento do gestor tem impacto nos outros?
- 11 categorias comportamentais para desenhar perfil
- Influência e persuasão: Estilos Push e Pull.

### Reuniões

- Estabelecer objectivos claros e compreensíveis.
- Assegurar que os objectivos são cumpridos.
- Conduzir reuniões de sucesso e produtivas.
- A pesquisa: Filtrar e Amplificar reuniões explicadas.

### Coaching

- Coaching que motiva.
- Adequar o estilo de coaching ao nível de desenvolvimento do comercial.

## Formadores e dimensão do grupo

O programa é entregue por um consultor experiente da Huthwaite, sempre que possível, no sector de actividade do cliente. Para assegurar que cada participante recebe atenção individual, a dimensão do grupo de formação é limitada a um máximo de 12 pessoas.