

Programas de Formação

Desenvolvimento de Gestão Comercial, Gestão da Qualidade e Comunicação

Texto **Manuel de Souza-Mattos, Creia Consultores**

Num contexto como o atual, marcado pela incerteza e pela contingencialidade, consideramos ser este um momento privilegiado não só para resumir e consolidar competências de gestão comercial, mas, também, para refletir sobre as ações a desenvolver junto de gestores, gestores comerciais e de clientes e colaboradores em geral, de forma a potenciar o negócio e a estreitar relações com *prospects* e clientes.

A envolvente externa está cada vez mais exigente e competitiva, o que corresponde, inevitavelmente, a uma alteração nas expectativas das empresas em relação aos profissionais. As empresas precisam de colaboradores flexíveis, polivalentes, disponíveis, empreendedores, com capacidade de arriscar, possuidores de sentido crítico e permanentemente apostados no seu desenvolvimento.

Estarão os gestores comerciais, no campo da prática, mais do que no das intenções, preparados para esta nova realidade?

Alguns estarão, outros, ainda não totalmente. Urge portanto elevar o grau de qualificação dos seus colaboradores, através de um processo contínuo de desenvolvimento e formação.

Qualidade e concorrência impõem ajustamentos, logo mudança. A formação é um agente de mudança. Não a antiga formação como etapa isolada, mas a nova, como Processo Contínuo de Desenvolvimento.

Prepararmo-nos para a mudança é, nos tempos que correm, a melhor via para enfrentar estas novas e crescentes exigências competitivas que caracterizam, hoje, a vida das organizações face à turbulência dos mercados. E é nestas alturas que é preciso reforçar a capacidade competitiva para lidar com essa mesma mudança. Sendo este o contexto, é imperativo apostar decididamente

na qualificação de quem conosco colabora no alcance dos objetivos de negócio, porque é em tempos difíceis que a Gestão Comercial tem o seu maior desafio.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola apresenta o seu Programa de Formação em Gestão Comercial, Comunicação e Gestão da Qualidade a realizar, em parceria com a CREIA Consultores, no âmbito do seu Plano de Formação para o ano de 2012. ■

Gestão da Qualidade

Refore as competências de atendimento e de orientação proactiva tendo em vista uma Imagem de Excelência.

Lisboa

1ª Edição: 21 e 22 de maio

2ª Edição: 25 e 26 de junho

Porto

1ª Edição: 24 e 25 de maio

2ª Edição: 27 e 28 de junho

Comunicação

Pratique e treine as técnicas adequadas de comunicação em reuniões, apresentações e contactos comerciais.

Lisboa

1ª Edição: 14 e 15 de maio

2ª Edição: 18 e 19 de junho

Porto

1ª Edição: 17 e 18 de maio

2ª Edição: 20 e 21 de junho

Gestão Comercial

1º Módulo Venda Estratégica

Saiba como conhecer melhor o mercado e a concorrência e planeie a estratégia comercial da sua empresa. Conheça o papel do comercial em cada fase do processo de venda, desde a localização de oportunidades de negócio até à abordagem ao cliente.

Porto - 23 e 24 de Fevereiro

Lisboa - 27 e 28 de Fevereiro

2º Módulo Venda Consultiva

Depois de desenvolvidas as competências de venda estratégica, adquira os conhecimentos e as técnicas necessárias para concluir com sucesso a venda, desde o primeiro contacto até ao fecho da venda.

Lisboa - 26 e 27 de Março

Porto - 29 e 30 de Março

3º Módulo Desenvolvimento Comercial e Negocial

Concretizada a venda, saiba como consolidar a presença da sua empresa no mercado adquirindo técnicas de acompanhamento e exploração de NOVAS OPORTUNIDADES de negócios, FIDELIZAÇÃO E RETENÇÃO de clientes e tratamento da CONCORRÊNCIA.

Lisboa - 16 e 17 de Abril

Porto - 19 e 20 de Março