

## Curso de Gestão de Força de Vendas e Negociação



**I9PROJECT**

Formação, Consultoria e Organização de Eventos

Rua Sá da Bandeira, 766 1º Esq.

4000-432 Porto

Tel: 220933609/ 919404878

[cursos@i9project.net](mailto:cursos@i9project.net)

[www.i9project.net](http://www.i9project.net)

# Curso de Gestão de Força de Vendas e Negociação

## FUNDAMENTAÇÃO:

O mercado exige uma equipa de vendas concentrada no atendimento das necessidades específicas de cada cliente. Tradicionalmente, os métodos de venda eram baseados unicamente na reputação do produto. Mas hoje as vendas não são nem devem ser assim. A eficácia da força de vendas e o processo negocial desempenham um papel essencial no sucesso comercial de uma empresa. As soluções para gestão de força de vendas permitem automatizar tarefas, agilizar processos, analisar previsão de vendas em tempo real e avaliar a produtividade e eficácia da equipa de vendas.

## DESTINATÁRIOS:

Público em geral.

## DURAÇÃO E HORÁRIO:

30 horas, Segundas e Quartas-feiras das 19 às 22 horas.

## CALENDARIZAÇÃO:

Dias 13, 18, 20, 27 de Abril e 2, 4, 9, 11, 16 e 18 de Maio de 2011.

**LOCAL:** PORTO - Rua Sá da Bandeira, 766, 1º Esq.

## CERTIFICAÇÃO

No final da acção os formandos aprovados terão direito a um certificado de formação

## OBJECTIVOS:

- Identificar os principais elementos de gestão que estão na base da concepção, organização e direcção empresarial.
- Identificar as estruturas organizacionais adequadas a um departamento de vendas, reconhecendo as principais tendências de gestão.
- Definir o conceito e os objectivos de uma negociação.
- Seleccionar e aplicar estratégias de competição e de integração em processos negociais.
- Identificar e aplicar os elementos – chave para a preparação de um processo de negociação.
- Aplicar técnicas para conduzir e fechar uma negociação.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Mód. 1 - Gestão da força de vendas  
- Organização de um departamento de vendas  
- Tendências da gestão da força de vendas

Mód. 2 - Negociação  
- Conceito de negociação  
- Porquê saber negociar  
- Qualidades de um negociador  
- Estabelecer objectivos de negociação  
- Relações duradouras/não duradouras  
- Críticas - elaboração e resposta críticas

Mód. 3 - Estratégias no processo negocial  
- Competição vs colaboração  
- Estratégias e tácticas competitivas  
- Estratégias e tácticas integrativas  
- A negociação baseada em princípios

Mód. 4 - Preparação/planeamento do processo negocial  
- Recolha de informação

- Interesses das partes envolvidas
- Definir a estratégia
- Preparar cedências e contrapartidas

Mód. 5 - Processo negocial  
- Criar um clima facilitador  
- Efectuar propostas  
- Detectar as necessidades do oponente  
- Reconhecer e lidar com tácticas negociais  
- Manter o controlo da negociação  
- Confirmação do acordo

**PREÇO:** 175€

Inscrições online em:

<http://www.i9project.net/insonline.php>

*Inscrições até ao dia 9 de Abril inclusive e válidas após pagamento.*

## I9PROJECT

Rua Sá da Bandeira, 766, 1º Esq.

4000-432 Porto

Tel.: 220933609 / 919404878 (Segunda a sexta-feira das 14 às 19 horas)

E-mail: [cursos@i9project.net](mailto:cursos@i9project.net)