

CURSO: GESTÃO E LIDERANÇA DE EQUIPES DE VENDAS

INSTRUTOR: Marcello Nicolesi – nicolesi@bol.com.br



OBJETIVO: Discutir métodos e técnicas de gestão comercial e estimular o participante a ter habilidades de liderança sobre equipes de vendas.

PÚBLICO: Diretores, Superintendentes, Gerentes, Coordenadores e demais profissionais que atuam em atividades de liderança junto à área comercial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- ✓ História do Mercado e da Venda;
- ✓ Técnicas de Vendas;
- ✓ Conceito de Vendas e Marketing;
- ✓ Como o Marketing influencia as Vendas;
- ✓ Vendedor e Profissional de Vendas;
- ✓ Como melhorar o desempenho da equipe de Vendas;
- ✓ Conquistando clientes;
- ✓ Essência Competitiva;
- ✓ Como fidelizar clientes;
- ✓ Planejamento da Força de Vendas;
- ✓ Motivação em Vendas;
- ✓ O que pode influenciar na motivação dos Profissionais de Vendas?
- ✓ O que é Liderança
- ✓ Qual o papel do líder
- ✓ Entendendo as diferenças entre Chefe e Líder
- ✓ Características de um líder
- ✓ Desenvolvendo “Plano de Ação”
- ✓ Como Realizar Reuniões com sua equipe de Vendas

CARGA HORÁRIA: 5 hs