

Gestão Comercial

Destinatários

Directores comerciais e chefes de vendas com interesse na aquisição ou consolidação de conhecimentos na área de gestão comercial.

Objectivos

No final da formação os formandos devem ser capazes de:

- ▶ Reconhecer as etapas do processo de vendas.
- ▶ Implementar técnicas que optimizem o desempenho comercial.
- ▶ Planear e organizar a actividade comercial.

Conteúdo Programático

- ▶ Estratégias de comunicação.
- ▶ A função comercial.
- ▶ O processo de pré-venda.
- ▶ O ciclo de vendas.
- ▶ O processo de pós-venda.
- ▶ Gestão e tratamento de reclamações.
- ▶ Fidelização de clientes.

Duração Total

14 horas (*datas a definir*)

Horário

A definir

Preço

140€ *

* Acresce o IVA à taxa legal em vigor. Possibilidade de desconto de 8% para duas inscrições e de 10% para três ou mais inscrições

