



CATÓLICA
CATÓLICA PORTO
BUSINESS SCHOOL

PORTO

EMPOWER YOUR FUTURE

CURSO EXECUTIVO

SALES MANAGEMENT

DIRETORA DO PROGRAMA



SUSANA COSTA E SILVA
 ssilva@ucp.pt

Invista
em si

“ A gestão de vendas é uma área crítica para qualquer negócio, uma vez que não há negócio sem venda.

Na prática é o teste ácido que vai ditar a sobrevivência e o sucesso da organização, seja ela grande ou pequena, direcionada para o mercado de produtos de consumo, industriais ou serviços, em contexto nacional ou internacional, nos canais online, offline ou ambos. Para tal, as empresas devem criar um plano para conhecer que produtos vender, a que clientes, como os abordar, os conquistar, os manter, ou recuperar. Estas tarefas obrigam ao conhecimento de várias temáticas que vão desde os estudos de mercado, análise da concorrência e definição de um plano de marketing, até à seleção e formação de vendedores, definição de abordagens de vendas, determinação de objetivos, uso de medidas de performance, avaliação de desempenho, definição e articulação de canais e negociação.

São estas ferramentas e os temas que lhes estão associados que discutiremos nesta formação, onde contaremos não só com os especialistas na área, como com practitioners, que darão testemunho das suas experiências e partilharão o seu conhecimento nestes domínios.

DESTINATÁRIOS

Preferencialmente licenciados em Gestão ou em áreas de formação similares, que tenham como objetivo aumentar o conhecimento em gestão de vendas.

- Participantes que queiram ganhar competências na área da gestão comercial e vendas;
- Participantes com preocupações na avaliação de vendas;
- Profissionais de todos os níveis e áreas que queiram adotar as melhores práticas para venda;
- Profissionais que queiram acrescentar valor às suas estratégias digitais, nacionais ou internacionais.

FOLLOW US



OBJETIVOS

- Qualificar os formandos com competências nas áreas da gestão de vendas e gestão comercial;
- Munir os formandos de competências no domínio da venda e sua avaliação;
- Compreender a eficácia de vendas e encontrar mecanismos de acompanhamento da sua performance;
- Entender o contexto de negociação para uma melhor adaptação de estratégias;
- Encontrar estratégias de comunicação com o cliente, de forma a garantir uma boa gestão de relacionamentos.

PLANO DE ESTUDOS

DISCIPLINA	HORAS	DOCENTES
Abertura do Programa	1	Susana Costa e Silva
Gestão da Cadeia de Abastecimento	2	Bozidar Vlacic
Gestão Estratégica de Vendas	9	Joaquim Monteiro Pratas
Selling Skills e Técnicas de Negociação	9	Luís Marinho/Excel
Desenvolvimento de Produtos e Go-to-market	6	Rita Vilas Boas
Gestão de equipa de vendas	6	Carlos Jordana
Estímulo de Vendedores	3	Marcelo Linardi
Multichannel & Omnichannel	6	Miriam Salomão
E-Commerce	9	Vera Maia
Pricing Decisions	6	Marcelo Linardi
Finance & Sales Forecasting	6	Miriam Salomão
Marketing Automation & Virtual Assistants	6	Nuno de Sousa
Direito Comercial e Vendas	3	Óscar Madureira
Sustentabilidade	3	Ricardo Ramos
International Selling	3	António Yu Gaspar
Wrap-up & Encerramento do Programa	1	Susana Costa e Silva
Total	79	



"Considerando a minha atividade profissional, este curso permitiu não só adquirir novos conhecimentos, como também consolidar outros. Potenciou as minhas capacidades de gestão e liderança e promoveu o desenvolvimento de novas ideias, com vista a otimizar um modelo de gestão de negócio mais orientado para o cliente.

Assim, recomendo-o a todos aqueles que pretendam promover as suas competências em vendas e gestão."

HÉLDER FERREIRA

Ideal, Network & Consulting Solutions
Gestão Operações | Gestão Equipa

SAIBA MAIS AQUI



COORDENAÇÃO EXECUTIVA

ISABEL BARROS

ibarros@ucp.pt
+351 913 596 733
+351 226 196 260

FUNCIONAMENTO

Segundas-feiras (presencial), das 18h30 às 21h30

Quartas-feiras (online), das 18h30 às 21h30

FORMATO

Blended

INÍCIO: A DEFINIR

DURAÇÃO: 79 HORAS

INVESTIMENTO: 3.200 €

Inclui IVA à taxa legal de 23%

Early bird até três meses antes do início do programa

ACESSO AO CAREER AND DEVELOPMENT OFFICE



ADVISORY



PLATAFORMA DE EMPREGO



EVENTOS DE CARREIRA



COUNSELLING



CAREER SESSIONS

CONDIÇÕES ESPECIAIS

Os parceiros, entidades protocoladas e empresas associadas da Católica Porto Business School e os seus colaboradores, assim como os Alumni da Universidade Católica Portuguesa, beneficiam de um desconto de 10% sobre o valor da propina.

No caso de duas inscrições da mesma instituição, o valor do investimento terá um desconto de 10%, para três ou mais inscrições este desconto será de 15%.

Estes descontos não são acumuláveis.

*Condições especiais de pagamento serão avaliadas caso a caso, junto da equipa da CPBS.

A informação constante nesta brochura, ainda que correta à data de produção, não é vinculativa.

Para mais informações sobre a oferta formativa e condições gerais da Católica Porto Business School, por favor visite:

www.catolicabs.porto.ucp.pt