



CATÓLICA
CATÓLICA PORTO
BUSINESS SCHOOL

PORTO

EMPOWER YOUR FUTURE

CURSO EXECUTIVO

SALES MANAGEMENT

DIRETORES 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 praticioners, 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.

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
Understanding Sales	3	Bozidar Vlacic
From Marketing to Sales	3	Susana Costa e Silva
Route to market: products and markets	6	Rita Vilas Boas
A aquisição de clientes	3	Francisco Lagoa Marques
Selling skills: The interaction between customers and brands	6	Luís Marinho
Selling skills: role playing	3	Luís Marinho
Gestão de equipa de vendas	3	Carlos Jordana
Key Account Management	3	Carlos Pereira
New business models	3	Rogério Canhoto
Business in Middle East	3	Mário Moreira
The power of social media to improve sales	6	André Alves
E-Commerce	6	Vera Maia
Marketing B2B	3	Tony Douglas
Marketing B2B	3	SalesForce Team
Multichannel & Integração de Canais	3	Miriam Salomão
International Selling: channels, goals and analysis	6	António Yu Gaspar
International selling: cases and experiences in Europe and Asia	3	António Yu Gaspar
Negotiation in Asian cultures: cases and examples	3	Jakub Wierzba
AI e Vendas	3	Marcelo Fernandes
Pricing Decisions	6	Marcelo Linardi
Estímulo e reconhecimento ao Desempenho dos Vendedores	3	Marcelo Linardi
Sales & Tendency Forecasting: estimation and budgeting	3	Miriam Salomão
Sales performance	3	Miriam Salomão
Direito comercial e vendas	6	Óscar Madureira
Value chains disruptions	6	Isabel Azeredo
Total	99	



"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

COORDENAÇÃO EXECUTIVA

ISABEL BARROS

ibarros@ucp.pt

913 596 733

226 196 260

FUNCIONAMENTO

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

Sábados (online), das 10h00 às 13h00

FORMATO

Blended

INÍCIO: MAIO 2024

DURAÇÃO: 99 HORAS

ECTS: 20

INVESTIMENTO: 3.700€

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.caticolicabs.porto.ucp.pt

