



## COACHING SKILLS FOR SALES

People Value

### DURAÇÃO:

14 Horas

### DIRIGIDO A:

Diretores Comerciais, Responsáveis e Chefes de Equipas Comerciais, Chefes de Vendas, Gestores Comerciais, Consultores Comerciais, Gerentes e Empresários

### OBJETIVO GERAL:

- Potenciar os Resultados Comerciais através de Técnicas de Coaching

### OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Compreender os Benefícios da aplicação de Técnicas de Coaching a Equipas Comerciais
- Preparar Sessões de Coaching com vista à melhoria das Competências, rentabilidade, Cumprimento dos Objetivos estabelecidos
- Distinguir as melhores Técnicas e Ferramentas a aplicar em cada etapa do Coaching
- Aplicar e Rentabilizar o Coaching numa Equipa Comercial
- Acompanhar e Identificar os Progressos numa Equipa Comercial para um Ajuste ao Resultado Pretendido

### PROGRAMA

#### 1. O Processo de Coaching para Comerciais

- . Competências e postura do Coach
- . Utilidade e rentabilidade do Coaching numa equipa comercial
- . Vantagens do Coaching aplicado a uma equipa comercial
- . Coaching com foco nos objetivos

#### 2. Fases de um Plano de Coaching para Comerciais: Metodologia

- . Definição do contexto das intervenções. Análise dos objetivos organizacionais
- . Planificação do programa tendo em conta as áreas de melhoria
- . Desenho do plano individualizado de Coaching
- . Formalizar planos de Coaching
- . Implementação de planos de ação com base nos desafios comerciais
- . Avaliação e medidas de avaliação de performance
- . Dar feedback dos resultados decorrentes da avaliação
- . Follow up e sessões de acompanhamento para o aperfeiçoamento das técnicas e estratégias comerciais da empresa. Acompanhar os indicadores de resultados e executar uma monitorização rigorosa



### **3. Ferramentas e Técnicas eficazes para o Coach Comercial**

- . Utilização de perguntas poderosas
- . Diagnóstico inicial da equipa comercial. Implementação de um plano de ação faseado e produtivo
- . estabelecimento de regras de funcionamento do processo
- . Acompanhamento e verificação dos progressos da equipa comercial para concretização dos resultados finais pretendidos

### **4. Plano de Ação**

- . Role-Plays, estudos de caso e exercícios para promoção e desenvolvimento do Coaching numa equipa comercial

**VALOR:** 495€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor