



DIGITAL SALES MANAGEMENT

DURAÇÃO:

7 Horas

DIRIGIDO A:

Diretores Comerciais, Gestores Comerciais, Key Account Managers, Comerciais, e equipa comercial no geral.

OBJETIVO GERAL:

- Desenvolver uma abordagem de gestão que promova a agilidade das equipas

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Desenvolver uma Visão Integral da Gestão Comercial na Era Digital
- Obter a melhor informação no processo de análise de mercado e segmentação clientes.
- Novos Canais Comerciais na Era Digital
- Mudança no paradigma cliente e novas tendências
- Analisar os diferentes KPI comerciais e respetivos planos de ação

PROGRAMA

1. Novas tendências e Estratégias para o Digital”

- A mudança de paradigma comercial - Digital
- O papel do Gestor Comercial no cenário atual pós covid
- Análise Swat e opções estratégicas
- Modelos de gestão:
- O modelo PDCA
- O método S.O.P.A (situação, oportunidade e plano de ação)
- Planos de ação para suportar objetivos
- Monitorização e correção nas ações implementadas.

2. Desenvolver as novas atitudes do “Digital Saler”

- Evolução de um Mindset de venda presencial para a Multivenda Online e Offline
- As Competências Emocionais que vão fazer toda a diferença na fase “Digital”
- Sistematização Plano de desenvolvimento eficaz para manter Foco, Atitude Positiva e Resultados de Excelência

2. Segmentação e Planeamento



- Análise de mercado e KPI's disponíveis
 - Análise e Gestão da carteira de Vendas Atual Pós Covid
 - Identificação das Oportunidades no Mercado Atual e Potencial
 - Como criar um plano de Oportunidades com Ações que gerem mais Valor e Vendas
- Proposta de Valor ao cliente
- Fatores diferenciadores e utilização de novas ferramentas

3. Novos Canais

- Novos canais comerciais, o papel do digital na relação comercial
- Como usar eficazmente os Multi Canais de Venda disponíveis: Telefone, Email, Redes Sociais e Presencial
- As novas cadeias de valor do processo de compra
- O Digital no plano de ação comercial
- Comunicação 360º

4. Novos clientes

- Novos comportamentos de clientes e proposta de valor
- Identificar os métodos mais apropriados para a sua organização
- Exemplo de novos comportamentos e mudanças em alguns sectores

VALOR: 250€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor