

Formação Avançada de Vendas

Introdução

Formação concebida para profissionais que desejam desenvolver competências essenciais em diversas áreas, desde comunicação e liderança até gestão do tempo e integração digital. A formação é composta por oito módulos, cada um focado em um tema específico, permitindo que os participantes adquiram habilidades práticas e estratégicas para aplicar no seu dia a dia profissional. Ao final da formação, os participantes terão a poderão continuar o seu desenvolvimento através de um programa de **Coaching Executivo**, garantindo um acompanhamento contínuo e personalizado.

A Quem se Destina esta Formação?

- **Profissionais de Vendas** que buscam aprimorar suas habilidades de comunicação e liderança.
- **Gestores Comerciais** que precisam otimizar a gestão do tempo e liderar equipes.
- **Consultores** que desejam integrar ferramentas digitais em suas estratégias.
- **Empreendedores** focados em desenvolver competências de vendas avançadas.
- **Profissionais de Marketing** que trabalham em interface com equipes de vendas.

O Que Irá Aprender?

Durante esta formação intensiva, o participante desenvolverá competências fundamentais em vendas avançadas, incluindo:

- Técnicas avançadas de comunicação e persuasão em vendas;
- Estratégias de liderança e gestão de equipes comerciais;
- Metodologias eficientes de gestão do tempo;
- Ferramentas digitais para otimização do processo de vendas;
- Desenvolvimento de habilidades de negociação estratégica;
- Integração de tecnologias nos processos comerciais;
- Técnicas de planejamento e execução de vendas consultivas.

Objetivos e Estrutura da Formação



Liderança e Gestão de Equipas

Aprimorar competências de liderança e gestão de equipas comerciais

Comunicação e Negociação

Desenvolver técnicas avançadas de comunicação e estratégias de negociação eficazes

Inteligência Emocional e Organizacional

Desenvolver capacidades de gestão emocional e compreensão organizacional

Gestão do Tempo e Produtividade

Implementar métodos eficazes de gestão do tempo e aumento de produtividade

Branding Pessoal e Corporativo

Construir uma marca pessoal forte alinhada com os valores corporativos

Integração Digital e IA

Dominar ferramentas digitais e aplicações de IA para otimização de vendas

Storytelling Vs. StorySelling

Aplicar técnicas narrativas para potenciar resultados comerciais

Feedback e Escuta Ativa

Aperfeiçoar competências de feedback construtivo e escuta ativa

Estrutura do Programa

Duração Total: 40 horas (distribuídas em 8 módulos)

Formato: Presencial ou online, com foco em exercícios práticos e desenvolvimento de competências. As sessões são interativas e adaptáveis ao ritmo de aprendizagem do grupo.

Estrutura Modular

- **Módulos Semanais:** Cada módulo é realizado em uma semana, permitindo tempo para prática e assimilação dos conceitos
- **Horários Flexíveis:** Opções de horários em período diurno ou noturno para melhor adequação à rotina profissional
- **Intervalos Estratégicos:** Pausas programadas entre módulos para aplicação prática dos conhecimentos

Metodologia de Ensino

- **Aprendizagem Prática:** Casos reais, simulações e exercícios práticos em cada módulo, com feedback imediato dos instrutores
- **Ferramentas Digitais:** Integração de tecnologias e plataformas digitais no processo de aprendizagem, incluindo CRM, ferramentas de análise de dados e software de gestão de vendas
- **Desenvolvimento Experiencial:** Atividades de grupo, role-playing e projetos práticos baseados em situações reais do mercado
- **Acompanhamento Personalizado:** Possibilidade de coaching executivo pós-formação, com mentoria individual para aplicação dos conhecimentos

Sistema de Avaliação

- **Avaliação Contínua:** Monitoramento do progresso através de exercícios práticos e projetos
- **Projeto Final:** Desenvolvimento de um projeto prático aplicável ao contexto profissional do participante
- **Feedback 360°:** Avaliação completa das competências desenvolvidas, incluindo auto-avaliação e feedback dos instrutores

Recursos Disponíveis

- **Material Didático:** Acesso a conteúdo digital atualizado e materiais complementares
- **Plataforma Online:** Ambiente virtual de aprendizagem com recursos interativos
- **Networking:** Oportunidades de conexão com profissionais do setor e construção de rede de contatos

Certificação e Reconhecimento DGERT

A formação é certificada pela DGERT, garantindo o cumprimento dos mais elevados padrões de qualidade.

Benefícios da Certificação:

- Válida para efeitos do cumprimento das 40 horas de formação anual obrigatórias previstas no Código do Trabalho.
- Isenta de IVA.
- Dedutível no IRS, na rubrica "Despesas relacionadas com Educação e Formação Profissional".
- Certificado emitido na plataforma SIGO, nos termos do Sistema Nacional de Qualificações.

Formador:

Formação ministrada por Profissional com as seguintes Valências:

- Coach Profissional Certificado.
- Especialista em Vendas e Desenvolvimento Pessoal com mais de 15 anos de experiência.
- Certificado de Competências Pedagógicas (CCP).
- Formador Certificado pela DGERT.
- Facilitador de Transformação: Combina técnicas de coaching com práticas de vendas modernas para criar formações impactantes e transformadoras.

Investimento e Inscrições

Valor do Investimento: [Consulte os nossos serviços para um orçamento Personalizado].

Inscrições e Informações:

- Email: info@proform.pt
- Telefone: +351 961 581 845
- Website: www.proform.pt