

Global Learning

BYCEGOS®

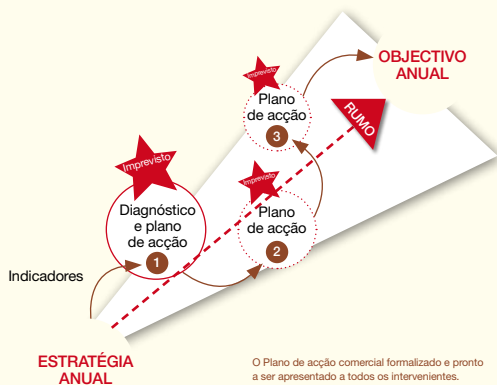
Gerir equipas comerciais em contexto de mudança

Navegando em mares turbulentos, os gestores comerciais encaram o desconhecido como uma alavanca para o desempenho. No seu lugar de destaque, necessitam de garantir a sustentabilidade do desempenho dos negócios e a estabilidade das equipas: é um jogo que é ganho por alguns através da sua capacidade de integrar continuamente a mudança. Pugnando por resultados e ameaçados pelas pressões do mercado e pelo stress, conseguem permanecer calmos e com capacidade de resposta. Encaram a mudança como uma oportunidade, acompanhando a “onda” do mercado e mantendo o rumo em direcção aos seus objectivos.

Conceito global

Modelo do desempenho comercial

Manter o rumo



Performance global

- **Conduzir** o desempenho da equipa de vendas num ambiente instável.
- **Utilizar** com flexibilidade ferramentas de liderança na venda.
- **Mobilizar** e motivar a sua força de vendas em direcção a um objectivo.

Quem beneficiará deste programa?

- **Gestores** comerciais de primeira e segunda linha.
- **Directores** regionais, gestores de área.
- **Key Account Managers.**
- **Gestores** de equipas comerciais.
- **Gestores** de *call centers*.

Para si, **participante**

Uma abordagem que:

- Valoriza a experiência dos gestores;
- Permite gerir escolhas estratégicas com confiança;
- Ensina como motivar verdadeiramente a sua equipa;
- Reduz o stress, ajudando a ver as oportunidades positivas quando confrontado com a mudança;
- Ajuda a equilibrar desempenho, stress e gestão do tempo.

Para a sua **empresa**

- Desempenho de vendas e o alcançar de objectivos.
- Resposta eficaz a mudanças estratégicas internas e externas.
- Aumento de vantagem competitiva, proactividade e limite do efeito “pára-arranca”.
- Equipa de vendas que reage positivamente à mudança e que promove a imagem da empresa.
- Forças de venda permanentemente mobilizadas.

Referências Globais

- Dalrymple's Sales Management”, Thomas E. DeCarlo and William L. Cron - 2006
- “Le livre du chef des ventes”, René Moulinier, Éditions d'Organisation – 2006
- “Le Guide du responsable commercial” Alain Boyer, Dunod, 2007
- “Winning”, Jacques Welch (formerly CEO of General Electric), Harper & Collins - 2004
- “Who Moved My Cheese?”, Spencer Johnson, Michel Lafon - 2000
- “Manager selon les personnalités”, Jacques Fradin & Frédéric Le Moullec, Éditions d'organisation – 2006
- “Comment leur dire? Le Process Communication”, Gérard Collignon, with a foreword by Taibi Kahler, Éditions InterÉditions - 2003



Missão e atitudes
do gestor comercial
bem sucedido

Gerir a equipa
de vendas num ambiente
de incerteza e mudança



Gerir a actividade
comercial em contexto
de incerteza e mudança



Reuniões
comerciais
bem sucedidas



Motivar a equipa
comercial para
a acção



Treino presencial
2 dias



Avaliação final
de competências

Global blended

Programa da Formação **Presencial**

O papel do gestor comercial

- O gestor comercial no centro da mudança.
- Desempenho comercial modular.

Reduzir o impacte de imprevistos

- Medir o impacte de imprevistos nos negócios e na equipa.
- Ser flexível para manter o desempenho comercial individual.
- Utilizar os imprevistos para impulsionar o desempenho da força de vendas.

Recuperar após um imprevisto

- Detectar oportunidades.
- Definir prioridades a curto prazo.
- Acompanhar o plano de acção com a equipa.

Motivar a equipa

- Utilizar as reuniões comerciais para mobilizar a equipa.
- Obter a adesão da equipa para novas prioridades.

Manter o envolvimento individual

- Identificar os mecanismos de motivação individual.
- Como motivar os membros da equipa.
- Um dispositivo de gestão para cultivar o envolvimento e o desempenho.
- Reforçar o envolvimento em cada reunião.

Os seus 5 módulos **eLearning**

- Missão e atitudes do gestor comercial bem sucedido.
- Gerir a equipa de vendas num ambiente de incerteza e mudança.
- Gerir a actividade comercial em contexto de incerteza e mudança.
- Reuniões comerciais bem sucedidas.
- Motivar a equipa comercial para a acção.

Destaques

Inovação

Levar os participantes a mudar de paradigma: não ser vítima da mudança, mas usá-la como alavanca para gerir e conduzir o desempenho das equipas de venda.

Conteúdo

- As vias para ter sucesso em ambientes de mudança.
- Ter em consideração a mudança contínua: lidar com factos de gestão sendo flexível e adaptável, limitando o impacte dos imprevistos na equipa e o efeito “pára-arranca”, de modo a manter o desempenho das vendas.

Abordagem

- Na sessão presencial, os participantes trabalham com os instrumentos e aprendem a utilizá-los tal como um atleta: o ginasta desenvolve uma flexibilidade de movimentos que lhe permite adaptar-se enquanto se move (como a cabeça de um esquiador).
- Formação orientada para resultados e desenvolvimento de *soft skills*.
- Palavras-chave: desempenho – rapidez de adaptação – conforto – produtividade (é afectada pela velocidade dos acontecimentos e da adaptação).

2 DIAS

Ref.ª **06-A-8506**

1550 € + 20% IVA

Lisboa

18 de Fev. a 11 de Março
+ 12 e 13 de Março

Lisboa

30 de Set. a 21 de Out.
+ 22 e 23 de Outubro

Realizamos também esta formação na vossa empresa para as vossas equipas : **21 319 19 60**

