



Contactos e Informações

email: geral@globalengest.com

Local da formação: HUB - Rua do
Tâmega S/N
4200 - 502 Porto

(junto á estação do Metro do Polo Universitário)

Coordenadas GPS : 41º 10'23.45 N 8º 35'58.65' W

Inscrições na Formação

O processo de inscrição compreende:

Ficha de inscrição on line a descarregar em <http://globalengestescolaonline.yolasite.com/>

Pagamento de uma taxa de candidatura de 25 € (não reembolsável em caso de desistência);

Número de vagas*: Haverá apenas turmas com um número indicativo até 15 alunos/turma.

* A **globalengest** reserva-se ao direito de não realizar ou atrasar o início das acções de formação sempre que não seja atingido o número mínimo de participantes necessários.

Propina total da acção de formação 2012:** 150 € (15h formação em sala)

** Atribuição de desconto de 50% a estudantes e/ou desempregados.

Esta acção de formação tem como pressuposto que os formandos já detenham competências mínimas, como utilizador no domínio da utilização dos softwares correntes (processador de texto, por exemplo) e da utilização da Internet e da WWWeb. Como não se farão a verificação destes pré-requisitos, o candidato será responsável pelas suas capacidades no domínio das ferramentas informáticas, assim como o acesso às mesma para realização de atividades. Se não possuir estas competências e acesso às tecnologias, poderá solicitar em papel os trabalhos mediante o pagamento de um valor, referente à cópia dos documentos a serem entregues.

Enquadramento

A gestão comercial ou técnico comercial, hoje em dia, é o fundamento de qualquer atividade empresarial relevante, já que todas as outras atividades a jusante estão dependentes desta, tornando qualquer colaborador ao serviço de uma empresa, responsável pela angariação e manutenção de Clientes satisfeitos.



globalengest
engenharia e gestão global

Formação em

Gestão Comercial



Crescimento Pessoal Impacto Global



Num mundo cada vez mais competitivo, onde deixa de haver espaço para a operacionalidade baseada na intuição, torna-se premente cada vez mais, complementar a formação de base com ferramentas que nos permitam diferenciar no mercado. A FGC destina-se a todos os profissionais que pretendem empenhar - se num processo de valorização pessoal, com o intuito de aumentar as suas capacidades e responsabilidades pessoais, preparando-os ou revalidando o seu papel de liderança na gestão da sua organização atual ou futura, como Diretor ou Gestor Comercial.

Objectivos Gerais

Esta formação visa dotar os formandos de técnicas de planeamento e estruturação de atividades comerciais, bem como dos conhecimentos necessários para implementar e acompanhar as diferentes ações de um departamento comercial.

Objectivos Específicos

- No final deste curso os participantes saberão:
- Identificar as competências necessárias para gerir de forma eficaz um departamento comercial;
 - Saber estruturar e planear atividades comerciais;
 - Criar e utilizar sistemas de monitorização e controlo das atividades comerciais.

Destinatários/Pré-Requisitos

Esta formação destina-se a pessoas com potencial de intervenção na área comercial e público em geral. Este curso não exige requisitos de acesso.

Modalidade de Formação

Formação de actualização/aperfeiçoamento.

Forma de Organização da Formação

Formação presencial mais B - learning.

Invista em si.



Estrutura dos Módulos da Formação

Nuclear

1. Prospeção Comercial (3h)
2. CRM (Customer Relation Management) (3h)
3. Técnicas de Negociação de Fecho de Negócio e Vendas (3h)
4. Análise comercial (3h)
5. Planeamento Comercial (3h)

Recursos e Meios Pedagógicos

Plataforma Informática em <http://globalengestescolaonline.yolasite.com/>
Manuais de Apoio com texto em pdf
Apresentações multimédia expositivas em Powerpoint
Atividades on line e casos práticos para estudo

Obs.:

- As horas descritas nos módulos reflectem-se à formação em sala.

Horário

Laboral

Sextas (09h30 – 12h30) ou (14h30 – 17h30)

Pós Laboral

Sextas (19h30 – 22h30)

Sábados

Das (10h – 13h) ou (15h - 18h)

Calendário

A formação inicia em:

Abertas as inscrições

A formação termina em:

