



PLANOS DE VENDAS

OBJETIVO

Este curso foi desenvolvido para oferecer conhecimentos essenciais do planejamento de vendas e de como estabelecer metas para o seu negócio, analisando a situação de uma empresa e definindo metas viáveis, como investir nos clientes, envolvimento de equipes, processo de compra e execução do plano de vendas.

CONTEÚDOS

A importância de elaborar um plano de vendas na sua empresa; Estabelecendo metas para o seu negócio; Como analisar a situação de uma empresa; Definindo metas viáveis; Planejando medidas e envolvendo equipes; Como investir nos clientes atuais; Satisfação versus Fidelização; Como criar um Plano de Vendas; Entendendo o Processo de Compra; Como executar um Plano de Vendas.

PÚBLICO ALVO

Profissionais que trabalham ou irão trabalhar na área de vendas, Administradores, Vendedores, Gerentes, Empresários, Profissionais Autônomos e interessados em aperfeiçoar a metodologia e qualidade de seus trabalhos.

REALIZAÇÃO

Datas: 19 de junho

Horário: das 19h às 22h

Carga Horária: 3h

INSTRUTOR

Alexandre Guilherme Jung, Engenheiro Civil, Especialista em Logística e Operações, Especialista em Infraestrutura de Transportes e Rodovias, Especialista em Licitações e Contratos Públicos, Sócio Diretor da empresa Licitors Assessoria e Consultoria Empresarial Ltda.

INVESTIMENTO

R\$ 80,00 à vista ou em 2x R\$ 40,00

CERTIFICADO

Será fornecido certificado a todos os que obtiverem, no mínimo, **75% de frequência.**