



ESTRATÉGIA COMERCIAL

Programa:

DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS, FERRAMENTAS E MERCADO ALVO

- Definição dos objetivos comerciais
- Elaboração do plano de ação
- Definição das ferramentas de trabalho adequadas
- Definição dos mercados alvo

PLANO DE COMUNICAÇÃO, CONCORRÊNCIA, MERCADO E MENSAGEM

- Definição do posicionamento no mercado
- Análise da concorrência
- Análise das tendências de mercado
- Definição do plano de comunicação
- Sintomas e estratégias de Auto-Controlo
- Definição da mensagem

REUNIÃO E FOLLOW UP'S

- Preparação da reunião
- Condução da reunião
- Follow up's



ESTRATÉGIA COMERCIAL

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS:

Competências que o Formando deverá ser capaz de demonstrar no final da Formação

Saber traçar objetivos tangíveis

Saber desenhar um plano de ação

Eleger e dominar as ferramentas de produtividade

Saber analisar a concorrência

Saber definir o plano de comunicação e a mensagem

Saber e conduzir todo o ciclo das reuniões

A QUEM SE DIRIGE

A todos os gestores e profissionais das áreas comerciais envolvidos nos processos de definição de estratégia das Organizações que desejem desenvolver e aperfeiçoar estas competências.