

# Prospecção Comercial

NOVO

***A prospecção de clientes sempre foi essencial para a construção de uma carteira de clientes e para um conhecimento mais real do mercado. Nos dias que correm, face à conjuntura económica do país, a prospecção tornou-se praticamente obrigatória para as empresas que querem sobreviver.***

## **Objetivos Gerais**

Pretende-se que os formandos no final sejam capazes de:

- Planear e programar a atividade de prospecção
- Executar a prospecção com eficácia
- Proceder à análise e avaliação dos contactos de prospecção efetuados

## **Objetivos Específicos**

No final da ação de formação os formandos deverão ser capazes de:

- Implementar medidas corretivas
- Aplicar um procedimento de seguimento dos prospectos
- Recolher e registar a informação pertinente sobre os prospectos

## **Destinatários**

Este curso destina-se a atuais ou futuros profissionais de vendas, bem como a todos aqueles que pretendam desenvolver as suas competências comerciais. Este curso não apresenta requisitos de acesso.

## **Formador**

*Dr. Alexis Gonçalves.* Consultor Coordenador de Projetos da Psicotec. Licenciado em Relações Internacionais e Mestre em Gestão do Desenvolvimento e Cooperação Internacional. Formador e consultor com demarcada experiência nas áreas comerciais, comportamentais e de gestão. Experiência no desenvolvimento de projetos nos setores automóvel, indústria farmacêutica, distribuição e retalho, banca e seguros.

## **Valores**

Associados - €140 + IVA

Público em Geral: €180 + IVA

## **Conteúdos Programáticos**

- I. Importância e vantagens da prospecção
- II. Necessidades de uma prospecção contínua e atualizada
- III. Métodos e meios de prospecção
- IV. Saber gerir a prospecção de acordo com o tempo disponível
- V. Ultrapassar as dificuldades e receios da prospecção
- V. Fazer o seguimento dos prospectos



Em parceria com:



**Lisboa, 26 de setembro de 2016**

09h00-13h00