



BARRETTO JR. E ASSOCIADOS

Logística . Segurança . Qualidade

CNPJ: 008.946.632/0001-54



CURSO N° 6 - GERÊNCIA DA FORÇA DE VENDAS

- OBJETIVOS:

- Desenvolver a capacidade de entender as decisões que as empresas enfrentam ao configurar uma Força de Vendas;
- Compreender como as organizações recrutam, selecionam, treinam, supervisionam, motivam e avaliam a Força de vendas;
- Mostrar como os profissionais de vendas podem melhorar suas habilidades de vender, negociar e executar marketing de relacionamento.

- PÚBLICO ALVO:

- Profissionais de vendas, profissionais que lidam com o público, seleção de pessoal, treinamentos etc.;
- Supervisores, gerentes, diretores e executivos.

- PROGRAMA:

- Planejamento da Força de Vendas;
- Gerenciamento da Força de vendas;
- Princípios de venda pessoal.

- DURAÇÃO:

- O curso será ministrado em 12 horas – aula.

- METODOLOGIA:

- A abordagem metodológica privilegia a interação e valoriza a prática, explorando casos, fazendo uso de ferramentas e técnicas de simulação e estimulando a interação com o professor. Serão priorizados:
- Aulas expositivas
- Estudos de casos
- Debates e discussões
- Exercícios e simulações contextualizadas.

- PROFESSOR: DENIS DE MIRANDA; MSc.

- Mestrado em Operações Militares pela Escola de Aperfeiçoamento de Oficiais;
- Bacharel em Ciências Militares pela Academia Militar das Agulhas Negras;
- Pós Graduação em Psicopedagogia – UFRJ;
- MBA em Marketing – FGV;
- Curso de Comunicação Social na FAB;
- Curso de Operações Psicológicas no Centro de Estudos de Pessoal (CEP) – Exército Brasileiro;
- Professor e palestrante de Publicidade e Propaganda, Gerenciamento de Crises de Imagem, Comunicação na Liderança e de Operações Psicológicas.