

Área de formação

**Liderança e Desenvolvimento
Pessoal**



Conteúdo Programático

TOP Leaders in Sales



SEMINARS



4 HORAS



SABER
ESTAR/SER

40%



SABER FAZER

40%



SABER SABER

20%

Destinatários

Gestores, Diretores, Coordenadores de Equipas, Team Leaders, Gestores de Projeto e outras Lideranças que pretendam desenvolver competências práticas na área das Vendas e Negociação.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

-

Créditos: 25

Para efeitos de certificação
PRIMAVERA

Contactos

Angola/ (+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/ (+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/ (+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/ (+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Objetivos

Abordagem aos desafios dos Líderes TOP em Vendas e Negociação através da adoção uma postura de Líder-Coach em contexto de venda.

Principais Objetivos:

- Identificar os desafios dos Líderes Premium em Vendas.
- Promover o desenvolvimento de recursos na arte comercial.
- Criar de Soluções Win-Win.
- Adotar uma postura de Líder-Coach em contexto comercial.

Plano de Formação

1. **Fórmula dos Super Poderes Comerciais**
2. **Lider Coach Comercial**
3. **Matriz de Assessoria em vendas**