

CURSO DE:

GESTÃO COMERCIAL



FORMAÇÃO EM GESTÃO COMERCIAL E VENDAS

Instituto Mores

Hoje temos mais empresas disputando o mesmo mercado, brigando pela participação no bolso dos consumidores. Por esse motivo precisamos fazer nosso time comercial fazer a diferença.



Programação do curso

Conheça o conteúdo programático do curso

- Como gerenciar uma equipe de vendas para obter resultados;
- Qual a responsabilidade do Gestor Comercial;
- Como aumentar o faturamento da empresa;
- Como atingir as Metas propostas;
- Como fazer a prospecção de novos clientes;
- Identificação e busca de novas oportunidades;
- Como elaborar estratégias de vendas desenvolvendo plano de ação etc.



Programação do curso

Conheça o conteúdo programático do curso

- Como fazer reuniões de acompanhamento de vendas com a equipe comercial;
- Como manter a margem da empresa com lucratividade; fazer negociações lucrativas;
- Quais as 5 estruturas de vendas;
- Como motivar os vendedores? O que mais motiva um vendedor?
- Crie, treine e lidere times que vendem em alta performance e nunca mais se preocupe com suas metas de vendas.



CONHEÇA O INSTRUTOR

Ronaldo Pereira Master Coach e Consultor

Master Coach pela Flórida Chistian University. Fundador e presidente do Instituto Mores é reconhecido pelo mercado como Estrategista, Business Coach, Educador de grandes organizações nas áreas de RH, Gestão do Relacionamento com Clientes, Produtividade, Qualidade e Comunicação. Formado em Consultoria Organizacional pelo International Council of Management Consulting Institutes, especialista em consultoria Organizacional.



Entre em contato conosco

Instituto Mores



/INSTITUTOMORES



INSTITUTOMORES.COM.BR

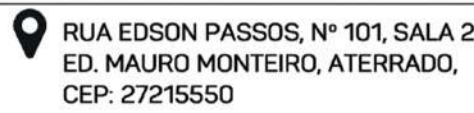
CONTATO



(24) 97401-6063

(24) 3343-8341

ENDEREÇO



RUA EDSON PASSOS, Nº 101, SALA 2
ED. MAURO MONTEIRO, ATERRADO,
CEP: 27215550

