

ESPECIALIZAÇÃO AVANÇADA
**SALES
MANAGEMENT**

COORDENAÇÃO CIENTÍFICA

206 HORAS (66 HORAS SÍNCRONAS
E 140 HORAS ASSÍNCRONAS)

MAIS VALIAS: Capacitar os profissionais para liderar e gerir eficazmente as atividades de vendas, bem como desenvolver estratégias de vendas de sucesso num contexto específico.



**RICARDO
BRANQUINHO**

ONLINE | PÓS-LABORAL

2080€





VENDAS: NOVA ERA

- Fundamentos e metodologias de vendas
- Vendas eficazes
- Construção de estratégias
- Comportamento do consumidor/cliente
- Ciclo e processo de vendas
- Técnicas de negociação e fecho de vendas;

GESTÃO DA MARCA E MARKETING

- Conceitos e princípios de marketing
- Pesquisa e análise de mercado
- Posicionamento do produto e branding
- Estratégias de marketing digital
- Comunicação integrada de marketing;

AS VENDAS DIGITAIS

- O presente e o futuro nas vendas digitais
- Social media e digital selling
- E-Commerce e omnichannel
- Value proposition, decision e data;

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

- Conceitos base de gestão de pessoas numa organização focada em vendas
- Estratégias de atração e retenção de talento
- Como desenvolver os colaboradores e o impacto da avaliação de desempenho nas equipas
- Impacto da motivação e engagement das equipas de vendas
- Resolução de conflitos e construção de equipas de venda de alta performance;

VENDAS E NÚMEROS: FINANÇAS PARA NÃO FINANCEIROS

- Noções básicas de cálculo financeiro
- Demonstrações financeiras e sua interpretação: balanço, demonstração de resultados e o cash flow
- Análise de custos e estratégias de preços
- Implicações financeiras das decisões de venda;

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

- A “caixa negra” das vendas
- A importância da gestão comercial em tempo real
- Como implementar um CRM na empresa: passos sequências lógicos
- Fatores críticos de sucesso para uma implementação bem-sucedida
- Principais módulos de um CRM
- Documentação de atividades
- Gestão de pipeline sem reuniões comerciais
- Angariação de negócio
- As vendas como um processo estatístico
- Performance quantitativa: métricas
- Performance qualitativa: taxa e velocidade de conversão;

EMPREENDEDORISMO

- O que motiva um empreendedor? Cuca Marroquinaria: Small Leather Goods;

GESTÃO E LIDERANÇA

- Liderança e estilos de liderança
- Liderança em contexto multinacional e familiar
- Caso prático: que tipo de líder sou eu?
- Líder ou chefe?
- Gestão de uma força de vendas
- A influência da liderança numa organização
- O futuro da liderança;



COORDENAÇÃO CIENTÍFICA



RICARDO BRANQUINHO

Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Portucalense, com MBA Executivo pela Porto Business School. Desenvolveu uma carreira de mais de 20 anos em Multinacionais de Referência e em sectores como a Indústria Farmacêutica e Telecomunicações. No seu percurso conta com trabalho de relevo em Empresas como AstraZeneca, Optimus/Sonae, Eli Lilly & Company e Bial onde desempenhou várias funções Comerciais e de Marketing. Atualmente é Coordenador e Docente de Programas Executivos em Vendas e em Sales Management. É também consultor para a área Comercial em diversas Empresas.

DOCENTES



ANDRÉ SOUSA MACHADO

Mestre em Business Management pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto e MBA Executivo em Business Administration pela Católica Porto Business School. Com mais de 15 anos de experiência na indústria de marketing digital, 10 anos foram dedicados a jogos de azar e iGaming. Ingressou na Sportradar em 2021 para liderar as ferramentas e serviços de anúncios da Sportradar para o espaço do editor e afiliação. Tem um grande conhecimento e experiência, trabalhando com empresas globais como Flutter, Entain, Betway ou bet365.



JOSÉ GAMA



MARIA MOURA

Licenciada em Gestão de Recursos Humanos – Instituto Superior da Maia e com o Curso Geral de Gestão na Universidade Católica Portuguesa. Formação contínua nas áreas de Gestão de Processos e Produtividade de Equipas, Políticas de Recursos Humanos, Direito do Trabalho, Liderança e Saúde Mental. Com 20 anos de experiência na área de Recursos Humanos, dos quais 16 a liderar equipas. Assume a função de Diretora de Pessoas e Comunicação, em empresa líder em Portugal do Sector da Construção Civil. Vasta experiência em liderar projetos na área da gestão de pessoas, transformação digital, inovação de processos e sistemas de recursos humanos.



NUNO BARATA

Mestre em Direção de Marketing, pela Universidade Politécnica de Madrid, Pós-graduado em Marketing Digital, pelo IPAM, e Licenciado em Economia, pelo ISEG-UTL. Atualmente é Managing Diretor da marca Numatic International, responsável pelos mercados espanhol e português. Possui mais de 12 anos de experiência profissional em funções de direção e gestão de empresas e leciona a disciplina de CRM e outros sistemas de gestão comercial em várias instituições de ensino.



NUNO MALHEIRO

Licenciado em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto e MBA pela Católica Porto Business School. Iniciou o seu percurso na marca de criança portuguesa ZIPPY e, entretanto, passou por um dos maiores grupos de Retalho do Médio Oriente, bem como por uma marca reconhecida de Amesterdão até fundar a consultora Expegy (baseada em Barcelona) especializada no apoio à Internacionalização de marcas de moda. Atualmente acumula o cargo de Head of Sales na Tintex Textiles e a experiência como Professor convidado na Católica Porto Business School e EU Business School.



TIAGO FREITAS

Licenciado em Gestão de Marketing - IPAM - Instituto Português de Administração e Marketing e com formação em Economia Farmacêutica e Acesso ao Mercado - CESIF - Centro de Estudos Superiores da Indústria Farmacêutica. Formação contínua nas áreas da Negociação, Liderança, Alta Performance em Vendas, Influência, Gestão de Conflitos. Com 24 anos de experiência na área comercial, passando pelas vendas B2C, B2B, B2B2C, marketing, gestão e liderança de equipas, gestão de projetos omnicanal, multicanal e transformação digital.