

Conheça a metodologia para conseguir uma Gestão e Controlo eficaz da Área Comercial

CONTROLLER COMERCIAL

Painel de Controlo Comercial

Previsão e Acção Comercial

Técnicas Analíticas

Aprenda múltiplas técnicas, ferramentas e modelos para :

- Carteira de **KPI**
- Modelos **CRM** para a **previsão comercial**
- **Modelos de previsão e orçamento** em base a séries temporais
- Incorporação de **tendências e sazonalidade no orçamento comercial**
- **Modelos Life Time Value**
- **Controlo da força de Vendas**
- Tendências na **avaliação do rendimento comercial**

Comece já a trabalhar para conseguir:

- mais efectividade comercial
- mais fidelização
- mais vendas

1. **Preços Especiais para Equipas** da mesma Empresa

2. **Disponível em formato à Medida**

Inscreva-se já em

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

Telf.: 921018466

Estimado/a Profissional,

A queda da procura, a guerra de preços, a queda da lucros, manter a carteira de Clientes... tudo isto devia obrigar as empresas a realizar um trabalho introspectivo no qual sejam analisados também os processos comerciais.

Aumentar a a força de vendas para vender mais deixou de ser a solução para melhorar o revenue. A resposta agora passa por:

- Saber onde procurar informação relevante
- Analisar a informação e estabelecer indicadores
- Realizar estimativas e tendências
- Desenhar um painel de Controlo (Balanced Scorecard) que permita gerir e controlar com sucesso

A área comercial converteu-se na peça corporativa para a obtenção dos resultados esperados pela Direcção Geral.

Por este motivo, S-Training organiza por primeira vez um Seminário cujo objectivo é abordar as funções do:

CONTROLLER COMERCIAL

Luanda, 25, 26 e 27 de Março de 2020

Agora, mais do que nunca é necessária uma iniciativa formativa para todos os profissionais que exercem o Controlling Comercial!

Com a confiança de que este é um tema que merece a sua atenção, despedimo-nos, esperando poder cumprimentá-l@ no dia 26 de Março.

Atentamente

A Direcção

Painel de Controlo Comercial: integração do processo comercial na estratégia da empresa e propostas de modelos de controlo eficaz para melhorar o desempenho

- Como se integra o processo comercial na estratégia da empresa?
- Necessitamos uma visão de processos para uma gestão eficiente da função comercial?
- Como se relaciona o controlo comercial com a gestão estratégica da empresa?
- Qual é o melhor modelo para realizar um control eficaz do processo comercial?
- Como se podem adaptar os modelos causais de performance estratégica (BSC) ao controlo comercial?
- Como afecta o tipo de venda, transaccional, consultiva ou empresa ao controlo comercial?
 - o Discussão de casos reais de controlo comercial
 - o Caso prático de desenho de um painel de controlo comercial
 - o Geração da carteira de KPIs para o controller comercial

Previsão e Acção Comercial: técnicas de previsão comercial e novas propostas de orçamento com base em séries temporais, tendências e sazonalidade A conta de resultados e a contribuição de Marketing

- Como elaborar um modelo de previsão comercial
- Como integrar a informação financeira na previsão comercial
- Como construir modelos de previsão e ornamentação

- Como avaliar as métricas de outras áreas funcionais a incorporar no orçamento comercial
- Como incorporar as tendências e sazonalidade no orçamento comercial
- Como integrar modelos CRM na previsão comercial
 - o Discussão de casos reais de previsão comercial
 - o Caso prático de utilização das técnicas de previsão e orçamentação

Analíticas para o Controller Comercial: O que medir? Como medir? Como desenhar modelos Life Time Value? Analíticas e tendências para controlar a força de vendas e avaliar o rendimento comercial

- Como utilizar analíticas para o controlo comercial
- Como construir modelos de simulação para a função comercial
- Como elaborar modelos Life Time Value
- Como analisar desvios nos processos
- Como aplicar analíticas ao controlo da força de vendas
- Como utilizar tendências para avaliar o rendimento comercial
 - o Desenvolvimento de modelos em Excel sobre os anteriores conceitos
 - o Aplicação das analíticas anteriores no seguimento do Painel de Controlo Comercial

Especialmente desenvolvido para:

- Directores Comerciais
- Directores de Vendas
- Directores de Marketing
- Key Account Managers
- Delegados de Zona
- Product Manager
- Controller Comercial
- Administração

Horário

- Os Assistentes são recebidos no 1º dia às 8h00
- Seminário tem início às 8h30, terminando às 17h00.
- Almoço servido das 13h00 às 14h00.
- Coffee breaks servidos às 10h30 e às 15:30

As bases da Formação S-Training

Os Seminários de S-Training brindam-lhe uma oportunidade única para o desenvolvimento das competências necessárias para a rentabilização máxima do seu trabalho diário. Por esse motivo baseamo-nos nos seguintes princípios:

Temas Pertinentes e de Aplicação Prática e Imediata

Todos os conteúdos desenvolvidos por S-Training têm como base uma completa investigação das necessidades reais e quotidianas das organizações e pretendem fornecer-lhe as ferramentas necessárias para tornar mais produtivo e eficiente o seu trabalho diário. Todos os conhecimentos adquiridos podem ser de imediato postos em prática porque se passa do plano conceptual ao plano prático e operacional através dos exercícios, análises de caso, simulações.

Participação e Interactividade

É imprescindível que todos os assistentes participem de forma activa e positiva, criando a base da interactividade.

Networking

É importante conhecer profissionais com as mesmas necessidades e com experiências diferentes. Os Seminários S-Training são uma excelente oportunidade.

Recursos Pedagógicos de alto Impacto

As sessões de S-Training minimizam o método expositivo de conhecimento em detrimento do método vivencial, da aprendizagem através da experiência própria e partilhada. Por esse motivo muitas das sessões se baseiam em autoscopias, role-plays, simulações, análise de casos reais e trabalhos de grupo.

Continuidade

Acreditamos que a Formação não pode ser uma coisa isolada e por isso propomos e Elaboração de Planos de Acção Individuais, onde se traçam e definem atitudes e compromissos a assumir.

Formadores de Referência

Entendemos que a melhor formação só pode ser ministrada pelos melhores Formadores em cada área e por esse motivo seleccionamos os melhores Especialistas seguindo rigorosos critérios de Qualidade. Todos os Colaboradores de S-Training têm sólidos conhecimentos sobre os temas a tratar e uma experiência mínima de 15 anos que lhes permite abordar com exactidão qualquer tema relacionado com o Controller Comercial

Reserve a sua Participação

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

921018466

Inscrição

Preço

379.900 AKZ

O valor da inscrição inclui a documentação
almoços e os coffee breaks indicados no programa.



Data e lugar de celebração

Luanda, 25, 26 e 27 de Março de 2020

Hotel ****

Facturação

Belas- Benfica Rua 6 Travessa 4 - Edifício Palanca TV
Luanda

S-Training oferece descontos especiais a empresas que
inscrevam 2 ou mais pessoas no mesmo evento.

Para mais informação contactar 921018466

Certificado de Assistência

Será entregue no último dia do Seminário um certificado de assistência a todos os Participantes que o solicitem.

Cancelamento de Inscrições

O cancelamento de uma inscrição deve ser comunicado por escrito até 5 dias úteis antes do início do evento e ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 20%, referente a gastos administrativos. Depois deste período não será possível a devolução do valor pago. No entanto, S- Training admite uma substituição à presença da pessoa inscrita. Qualquer substituição deve ser notificada por escrito até 48 horas antes do início do Seminário.

A entrada no Seminário só é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data de início do evento.