

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Sobre o curso:

O atual contexto mercadológico exige cada vez mais que a gestão estratégica de vendas seja uma fonte de vantagem competitiva para as empresas. Diante disso, a trilha de aprendizado do curso proporciona aos participantes um aprimoramento altamente relevante de suas competências gerenciais, credenciando-os a atuar em alta performance, garantindo um desenvolvimento consistente de suas carreiras e gerando valor para as empresas das quais fazer parte.

Objetivo:

Consolidar o conhecimento sobre os principais elementos estratégicos que envolvem a gestão de vendas e desenvolver as capacidades fundamentais para sua aplicação prática nos diversos cenários mercadológicos.

Público-alvo:

Profissionais com atuação em nível de gerência e coordenação comercial em busca de conhecimento aplicável e ferramentas de gestão adaptáveis aos diversos segmentos de mercado.

Metodologia:

Aulas expositivas e dialogadas combinadas com atividades práticas, direcionadas ao exercício dos temas abordados em sala, utilizando-se principalmente dos seguintes métodos:

- Dinâmicas de grupos como ampla interação entre os participantes
- Estudos de caso com análise de cenários e tomadas de decisões objetivas
- Construção compartilhada de contextos empresariais por meio de jogos e simulações.

Conteúdo Programático:

- ✓ **Planejamento Estratégico de Vendas**
 - Planejamento estratégico x Plano Estratégico de Vendas
 - Análise mercadológica - Concorrência x Competitividade
 - Direcionadores de vendas e Composto estratégico
- ✓ **Estratégias de conquista de mercado**
 - Avaliação de participação de mercado
 - Ações de ataque à concorrência
 - Táticas de desenvolvimento de mercados
- ✓ **Estratégias de retenção de clientes**
 - Análise de segmentação da carteira
 - Estratégias de vendas - Up Sell e Cross Sell

- Matriz de priorização de ataque à carteira
- ✓ **Modelo de Atuação Comercial - MAC**
- Execução baseada em Pessoas e Processos
- Configuração do Pipeline de vendas
- Estruturação da força de vendas

Datas: 08 e 09/04/25

Horário: 08h30 às 17h30

Carga horária: 16 horas

Local: Fundação Fritz Müller | Rua Iguaçu, 151 – Itoupava Seca, Blumenau/SC

Investimento: R\$ 1.920,00 em 5x de R\$ 384,00 no boleto ou 10x no cartão de crédito.

! Importante: Sua inscrição será confirmada assim que o pagamento da primeira parcela for efetuado.

Incluso: Material didático, *coffee break* e certificado para participantes com mínimo de 75% de frequência.

Currículo Professor: Wolney Pereira Mais de 25 anos de experiência em cargos de liderança em empresas nacionais e multinacionais de diversos segmentos de mercado; Atuação em nível de alta direção e condução de políticas de governança corporativa em empresas de diferentes portes e estrutura organizacional; Experiência em estruturação de planejamento estratégico e execução direcionada de estratégias nas áreas de mercado, finanças, processos e pessoas; Vivência no desenvolvimento e liderança de equipes multidisciplinares de diversos níveis funcionais e direcionamento de projetos de redesenho de processos organizacionais; Conselheiro Certificado pela Fundação Dom Cabral; Graduação em Administração, MBAs em Gestão Empresarial e Gestão Estratégica de Energias Renováveis e Mestrado Profissional em Administração; Membro efetivo de Conselho fiscal em empresas e cooperativas; Diretor executivo na Intermetas Negócios e Energia; Consultor associado em consultorias de Gestão Estratégica, Financeira e Comercial; Coordenador/Professor de MBA e Programas Executivos nas áreas de Governança Corporativa e Estratégias de negócios.

Obs. É necessário o preenchimento do número mínimo de participantes para a realização do curso. Caso não seja preenchido, a coordenação reserva-se o direito de não abrir a turma e realizar a devolução do valor da entrada.

CLIENTES

**ALTONA • ANDRITZ • BLUKIT • BN PAPÉIS • BÜHLER
CIA DA MEIA • DIMY • DÖHLER • ELG • FAKINI • FEY
HACO • INCAPE • KARSTEN • KOERICH • LINCE
LUNELLI • REDE COOPER • RUDOLPH • SCHRADER**