

Curso de Especialização

Desenvolvimento de Campanhas de Vendas



Curso de Especialização Desenvolvimento de Campanhas de Vendas

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 15 ECTS
- » Tempo Dedicado: 16 horas/semana
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online
- » Dirigido a: Licenciados e profissionais com experiência comprovada em áreas comerciais, vendas, marketing e similares

Acesso ao site: www.techtute.com/pt/escola-de-gestao/curso-especializacao/curso-especializacao-desenvolvimento-campanhas-vendas

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Porquê estudar na TECH?

pág. 6

03

Porquê o nosso programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estrutura e conteúdo

pág. 18

06

Metodologia

pág. 24

07

O perfil dos nossos alunos

pág. 32

08

Direção do curso

pág. 36

09

Impacto para a sua carreira

pág. 40

10

Benefícios para a sua empresa

pág. 44

11

Certificação

pág. 48

01

Boas-vindas

A conceção de uma boa campanha de lançamento de produtos é de importância vital para atingir os objetivos comerciais estabelecidos pela empresa. Se a estratégia e a metodologia utilizadas não forem adequadas, a rentabilidade do negócio acabará por ser nula. Por isso, é fundamental que os responsáveis por estas áreas adquiram um nível de qualificação superior que lhes permita conceber e implementar os planos de marketing mais eficazes. Com este programa, os estudantes desenvolverão as suas competências no domínio do planeamento e conceção de campanhas de vendas bem-sucedidas e darão à sua empresa o impulso necessário para se posicionar entre as mais procuradas do seu setor.



Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas.
TECH Universidade Tecnológica



“

A figura do gestor rígido, inflexível e autoritário é obsoleta. Surgiu um novo perfil, muito mais em linha com as novas tendências e que se destaca por ser tecnologicamente conhecedor, ouvir ativamente os seus trabalhadores e fazer uma autocrítica do seu trabalho"

02

Porquê estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de gestão do mundo, 100% online. É uma Escola de Gestão de elite, com um modelo dos mais elevados padrões acadêmicos. Um centro internacional de ensino de alto desempenho e de competências intensivas de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do estudante para o ajudar a alcançar o sucesso empresarial"

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online, que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com o mais alto reconhecimento internacional, que fornecerá os elementos-chave para que o aluno se desenvolva num mundo em constante mudança, onde a inovação deve ser a aposta essencial de cada empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar um sistema multivídeo interativo inovador nos programas.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é económico. Não é necessário fazer um grande investimento para estudar nesta Universidade. No entanto, para se formar na TECH, serão testados os limites da inteligência e capacidade do estudante. Os padrões académicos desta instituição são muito elevados...

95%

dos estudantes da TECH concluem os seus estudos com sucesso



Networking

Profissionais de todo o mundo participam na TECH, pelo que o estudante poderá criar uma vasta rede de contactos que lhe será útil para o seu futuro.

+100 mil

gestores formados todos os anos

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O estudante vai crescer de mãos dadas com as melhores empresas e profissionais de grande prestígio e influência. A TECH desenvolveu alianças estratégicas e uma valiosa rede de contactos com os principais intervenientes económicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este Curso de Especialização é uma proposta única para fazer sobressair o talento do estudante no meio empresarial. Uma oportunidade para dar a conhecer as suas preocupações e a sua visão de negócio.

A TECH ajuda o estudante a mostrar o seu talento ao mundo no final desta especialização



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno pode desfrutar de uma experiência única. Estudará num contexto multicultural. Num programa com uma visão global, graças ao qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, compilando a informação mais recente e que melhor se adequa à sua ideia de negócio.

Os estudantes da TECH têm mais de 200 nacionalidades.



A TECH procura a excelência e, para isso, tem uma série de características que a tornam uma Universidade única:



Análises

A TECH explora o lado crítico do aluno, a sua capacidade de questionar as coisas, a sua capacidade de resolução de problemas e as suas competências interpessoais.



Excelência académica

A TECH proporciona ao estudante a melhor metodologia de aprendizagem online. A Universidade combina o método *Relearning* (a metodologia de aprendizagem mais reconhecida internacionalmente) com o Estudo de Caso de Tradição e vanguarda num equilíbrio difícil, e no contexto do itinerário académico mais exigente.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Tem uma carteira de mais de 10 mil pós-graduações universitárias. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Isto assegura que os estudos não são tão caros como noutra universidade.



Aprenda com os melhores

A equipa docente da TECH explica nas aulas o que os levou ao sucesso nas suas empresas, trabalhando num contexto real, animado e dinâmico. Professores que estão totalmente empenhados em oferecer uma especialização de qualidade que permita ao estudante avançar na sua carreira e destacar-se no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atualizados no meio académico"

03

Porquê o nosso programa?

Realizar o programa da TECH significa multiplicar as suas hipóteses de alcançar sucesso profissional no campo da gestão de empresas de topo.

É um desafio que envolve esforço e dedicação, mas que abre a porta a um futuro promissor. Os estudantes aprenderão com o melhor corpo docente e com a metodologia educacional mais flexível e inovadora.



“

Temos o corpo docente mais prestigiado e o programa mais completo do mercado, o que nos permite oferecer ensino do mais alto nível académico”

Este programa trará uma multiplicidade de benefícios profissionais e pessoais, entre os quais os seguintes:

01

Dar um impulso definitivo à carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno poderá assumir o controlo do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Com a conclusão deste programa, adquirirá as competências necessárias para fazer uma mudança positiva na sua carreira num curto período de tempo.

70% dos participantes nesta especialização conseguem uma mudança positiva na sua carreira em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada da gestão geral para compreender como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

A nossa visão global da empresa irá melhorar a sua visão estratégica.

03

Consolidar o estudante na gestão de empresas de topo

Estudar na TECH significa abrir as portas a um panorama profissional de grande importância para que o estudante se possa posicionar como gestor de alto nível, com uma visão ampla do ambiente internacional.

Trabalhará em mais de 100 casos reais de gestão de topo.

04

Assumir novas responsabilidades

Durante o programa, são apresentadas as últimas tendências, desenvolvimentos e estratégias, para que os estudantes possam realizar o seu trabalho profissional num ambiente em mudança.

45% dos alunos conseguem subir na carreira com promoções internas.

05

Acesso a uma poderosa rede de contactos

A TECH interliga os seus estudantes para maximizar as oportunidades. Estudantes com as mesmas preocupações e desejo de crescer. Assim, será possível partilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Encontrará uma rede de contactos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de uma forma rigorosa

O estudante terá uma visão estratégica profunda que o ajudará a desenvolver o seu próprio projeto, tendo em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos estudantes desenvolvem a sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar as *soft skills* e capacidades de gestão

A TECH ajuda os estudantes a aplicar e desenvolver os seus conhecimentos adquiridos e a melhorar as suas capacidades interpessoais para se tornarem líderes que fazem a diferença.

Melhore as suas capacidades de comunicação e liderança e dê um impulso à sua profissão.

08

Ser parte de uma comunidade exclusiva

O estudante fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, instituições de renome e professores qualificados das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade da TECH Universidade Tecnológica.

Damos-lhe a oportunidade de se especializar com uma equipa de professores de renome internacional.

04 Objetivos

Este programa foi concebido para reforçar as competências de gestão e liderança, bem como para desenvolver novas competências e habilidades que serão essenciais para o seu desenvolvimento profissional. Após o programa, será capaz de tomar decisões globais com uma perspectiva inovadora e uma perspectiva internacional.



“

*A escolha dos canais de venda corretos
ajudará a empresa a crescer”*

A TECH converte os objetivos dos seus alunos nos seus próprios objetivos.
Trabalham em conjunto para os alcançar.

Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas capacitará o aluno para:

01

Desenvolver, liderar e executar estratégias de vendas mais eficazes e focadas no cliente, que ofereçam propostas de valor personalizadas

02

Desenvolver estratégias para organizações líderes e equipas de vendas em tempos de mudança

03

Estabelecer os programas mais apropriados para seleccionar, formar, incentivar, monitorizar e desenvolver a força de vendas





04

Formular e implementar políticas comerciais como estratégias de crescimento para adaptar a empresa às mudanças no ambiente nacional e internacional

05

Desenvolver as competências essenciais para gerir estrategicamente a atividade comercial da organização

06

Escolher os canais de venda e os meios de comunicação mais adequados, de acordo com o posicionamento da marca e da empresa

05

Estrutura e conteúdo

O Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas é um programa feito à medida que é ensinado 100% online para que possa escolher a hora e o local que melhor se adequa à sua disponibilidade, horário e interesses. Um programa de 6 meses que pretende ser uma experiência única e estimulante que lança as bases para o sucesso como Gestão de Campanhas de Vendas.



“

O planeamento de uma campanha de vendas bem-sucedida exige um trabalho árduo para conhecer os interesses e as necessidades do mercado"

Plano de estudos

O Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas da TECH Universidade Tecnológica é um programa intensivo que prepara o estudante para enfrentar desafios e decisões empresariais no domínio do Planeamento e Desenvolvimento de Campanhas de Vendas de Sucesso. Ao longo de 375 horas de capacitação, os alunos analisarão uma multitude de casos práticos através de trabalho individual e de equipa. É, portanto, uma verdadeira imersão em situações reais de negócios.

Este Curso de Especialização aborda em profundidade as técnicas e os meandros da gestão de vendas, juntamente com a visão de marketing e de marca, e destina-se a gestores que pretendam compreender a criação de campanhas de vendas numa perspetiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano concebido para o aluno, centrado no seu aperfeiçoamento profissional e que o prepara para atingir a excelência no domínio comercial e das vendas.

Um programa que compreende as suas necessidades e as da sua empresa através de conteúdos inovadores baseados nas últimas tendências, e apoiado pela melhor metodologia educacional e uma faculdade excepcional, que lhe dará as competências para resolver situações críticas de uma forma criativa e eficiente.

Este Curso de Especialização desenvolve-se ao longo de 6 meses e está dividido em 4 módulos:

Módulo 1

Planeamento da campanha de vendas

Módulo 2

Organização de vendas e da equipa de vendas

Módulo 3

Seleção, Formação e *Coaching* da Rede de Vendas

Módulo 4

Processo da Atividade Comercial



Onde, quando e como são ministradas?

A TECH oferece a possibilidade de desenvolver este Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas completamente online. Durante os 6 meses de duração da especialização, o aluno poderá aceder a todos os conteúdos deste curso em qualquer altura, permitindo-lhe autogerir o seu tempo de estudo.

*Uma experiência educativa
única, chave e decisiva
para impulsionar o seu
desenvolvimento profissional
e progredir na sua carreira.*

Módulo 1. Planeamento da campanha de vendas

1.1. Análise da carteira de clientes

- 1.1.1. Planeamento de clientes
- 1.1.2. Classificação de clientes

1.2. Segmentação comercial

- 1.2.1. Análise dos canais de distribuição, zonas de venda e produtos
- 1.2.2. Preparação de zonas comerciais
- 1.2.3. Execução do plano de visitas

1.3. Seleção de clientes alvo (CRM)

- 1.3.1. Desenho de um e-CRM
- 1.3.2. Implicações e limitações do RGPD
- 1.3.3. Orientação ao consumidor
- 1.3.4. Planeamento 1 a 1

1.4. Gestão de contas-chave

- 1.4.1. Identificação de contas-chave
- 1.4.2. Benefícios e Riscos de *Key Account Manager*
- 1.4.3. Vendas & *Key Account Manager*
- 1.4.4. Fases da ação estratégica da Agência KAM

1.5. Previsão de vendas

- 1.5.1. Previsão Comercial e Previsão de Vendas
- 1.5.2. Métodos de Previsão de Vendas
- 1.5.3. Aplicações práticas de previsão de vendas

1.6. Definição de objetivos de vendas

- 1.6.1. Coerência dos Objetivos Empresariais, Comerciais e de Vendas
- 1.6.2. Programação dos objetivos e orçamentos pormenorizados
- 1.6.3. Distribuição dos objetivos por unidades de atividade comercial
- 1.6.4. Objetivos de vendas e participação

1.7. Taxas de vendas e a sua fixação

- 1.7.1. Quotas de atividade
- 1.7.2. Quotas de volume e rentabilidade
- 1.7.3. Quotas de participação
- 1.7.4. Quotas económicas e financeiras
- 1.7.5. Sazonalidade e quotas

1.8. Plano de contingência

- 1.8.1. Sistemas de informação e controlo de vendas
- 1.8.2. Painel de instrumentos
- 1.8.3. Ações corretivas e planos de contingência

Módulo 2. Organização de vendas e da equipa de vendas

2.1. Organização comercial

- 2.1.1. Introdução à organização comercial
- 2.1.2. Estruturas comerciais mais típicas
- 2.1.3. Organização das delegações
- 2.1.4. Desenvolvimento de modelos de organização comercial

2.2. Organização da rede de vendas

- 2.2.1. Organigrama do Departamento
- 2.2.2. Conceção da rede de vendas
- 2.2.3. Realidade multicanal

2.3. Análise do mercado interno

- 2.3.1. Definição de Cadeia de Serviços
- 2.3.2. Análise da Qualidade do Serviço
- 2.3.3. *Benchmarking* de Produto
- 2.3.4. Fatores-chave de sucesso empresarial

2.4. Estratégia de vendas

- 2.4.1. Métodos de vendas
- 2.4.2. Estratégias de seleção
- 2.4.3. Estratégias de serviço

2.5. *Go-to-Market Strategy*

- 2.5.1. *Channel Management*
- 2.5.2. Vantagem Competitiva
- 2.5.3. Força das vendas

2.6. Controlo da atividade comercial

- 2.6.1. Principais rácios e métodos de controlo
- 2.6.2. Ferramentas de monitorização
- 2.6.3. Metodologia do *Balanced Scorecard*

2.7. Organização do serviço pós-venda

- 2.7.1. Ações pós-venda
- 2.7.2. Relações com o cliente
- 2.7.3. Autoanálise e melhoria

2.8. Auditoria comercial

- 2.8.1. Possíveis linhas de intervenção
- 2.8.2. Auditoria *Comercial Expresso*
- 2.8.3. Avaliação estratégica da equipa
- 2.8.4. Valorização da política de Marketing

Módulo 3. Seleção, Formação e Coaching da Rede de Vendas**3.1. Gestão de Capital Humano**

- 3.1.1. Capital intelectual O Ativo Intangível do Conhecimento
- 3.1.2. *Talent Acquisition*
- 3.1.3. Prevenir a perda de recursos humanos

3.2. Seleção da equipa de vendas

- 3.2.1. Ações de recrutamento
- 3.2.2. Perfis de fornecedores
- 3.2.3. Entrevista
- 3.2.4. Plano de receção

3.3. Formação de vendedores de alto nível

- 3.3.1. Plano de capacitação
- 3.3.2. Características e atividades do vendedor
- 3.3.3. Formação e gestão de equipas de elevado desempenho

3.4. Gestão da formação

- 3.4.1. Teorias de aprendizagem
- 3.4.2. Identificação e Retenção de Talento
- 3.4.3. Gamificação e Gestão de Talento
- 3.4.4. Formação e obsolescência profissional

3.5. Coaching pessoal e inteligência emocional

- 3.5.1. Inteligência emocional aplicada às técnicas de venda
- 3.5.2. Assertividade, empatia e escuta ativa
- 3.5.3. Autoestima e linguagem emocional
- 3.5.4. Inteligências múltiplas

3.6. Motivação

- 3.6.1. A natureza da motivação
- 3.6.2. Teoria das expectativas
- 3.6.3. Teorias das necessidades
- 3.6.4. Motivação e compensação económica

3.7. Remuneração das redes de venda

- 3.7.1. Sistemas de remuneração
- 3.7.2. Sistemas de incentivo e compensação
- 3.7.3. Distribuição de rubricas salariais

3.8. Compensação e benefícios não económicos

- 3.8.1. Programas de qualidade de vida no trabalho
- 3.8.2. Ampliação e enriquecimento do posto
- 3.8.3. Horário de trabalho flexível e partilha de empregos

Módulo 4. Processo da Atividade Comercial**4.1. Desenvolvimento do processo de vendas**

- 4.1.1. Metodologia no processo de venda
- 4.1.2. Captação de atenção e argumentação
- 4.1.3. Objeções e demonstrações

4.2. Preparação da visita comercial

- 4.2.1. Estudo das fichas do cliente
- 4.2.2. Estabelecer objetivos de vendas para o cliente
- 4.2.3. Preparação da entrevista

4.3. Realização da visita comercial

- 4.3.1. Apresentação ao cliente
- 4.3.2. Determinação das necessidades
- 4.3.3. Argumentação

4.4. Psicologia e técnicas de venda

- 4.4.1. Noções de psicologia aplicadas às vendas
- 4.4.2. Técnicas para melhorar a comunicação verbal e não-verbal
- 4.4.3. Fatores de influência no comportamento dos consumidores

4.5. Negociar e fechar a venda

- 4.5.1. Fases de negociação
- 4.5.2. Táticas de negociação
- 4.5.3. Encerramento e envolvimento do cliente
- 4.5.4. Análises da visita comercial

4.6. O processo de fidelização

- 4.6.1. Conhecimento profundo do cliente
- 4.6.2. O processo comercial a realizar com o cliente
- 4.6.3. O valor do cliente para a empresa

06

Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A TECH Business School utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo.

O nosso programa oferece um método revolucionário de desenvolvimento de competências e conhecimentos. O nosso objetivo é reforçar as competências num contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo”



Este programa prepara-o para enfrentar desafios empresariais em ambientes incertos e tornar o seu negócio bem sucedido.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este programa da TECH é um programa de formação intensiva, criado de raiz para oferecer aos gestores desafios e decisões empresariais ao mais alto nível, tanto a nível nacional como internacional. Graças a esta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, dando um passo decisivo para o sucesso. O método do caso, a técnica que constitui a base deste conteúdo, assegura que a realidade económica, social e profissional mais atual é seguida.

“ O estudante aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolução de situações complexas em ambientes empresariais reais.

O método do caso tem sido o sistema de aprendizagem mais amplamente utilizado pelas melhores faculdades do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de direito não só aprendessem o direito com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações verdadeiramente complexas, a fim de tomarem decisões informadas e valorizarem juízos sobre a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard.

Numa dada situação, o que deve fazer um profissional? Esta é a questão que enfrentamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os estudantes serão confrontados com múltiplos casos da vida real. Terão de integrar todo o seu conhecimento, investigar, argumentar e defender as suas ideias e decisões.

O nosso programa prepara-o para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira.

Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina elementos didáticos diferentes em cada lição.

Melhoramos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

O nosso sistema online permitir-lhe-á organizar o seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-o ao seu horário. Poderá aceder ao conteúdo a partir de qualquer dispositivo fixo ou móvel com uma ligação à Internet.

Na TECH aprende- com uma metodologia de vanguarda concebida para formar os gestores do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, chama-se Relearning.

A nossa escola de gestão é a única escola de língua espanhola licenciada para empregar este método de sucesso. Em 2019, conseguimos melhorar os níveis globais de satisfação dos nossos estudantes (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos...) no que diz respeito aos indicadores da melhor universidade online do mundo.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica. Esta metodologia formou mais de 650.000 licenciados com sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como a bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, capacidades de gestão, ciência do desporto, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isto num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

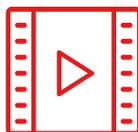
O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.

A partir das últimas provas científicas no campo da neurociência, não só sabemos como organizar informação, ideias, imagens e memórias, mas sabemos que o lugar e o contexto em que aprendemos algo é fundamental para a nossa capacidade de o recordar e armazenar no hipocampo, para o reter na nossa memória a longo prazo.

Desta forma, e no que se chama Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto em que o participante desenvolve a sua prática profissional.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



Masterclasses

Existem provas científicas sobre a utilidade da observação por terceiros especializada.

O denominado Learning from an Expert constrói conhecimento e memória, e gera confiança em futuras decisões difíceis.



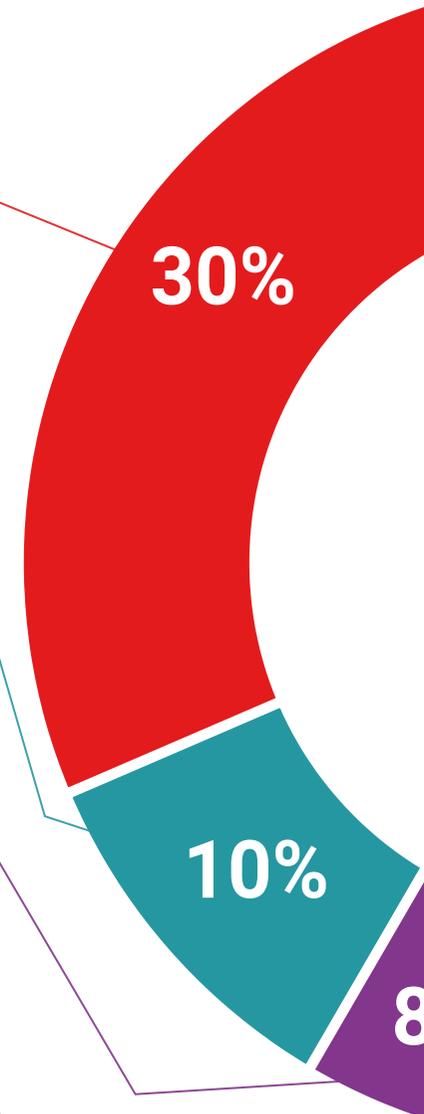
Práticas de aptidões e competências

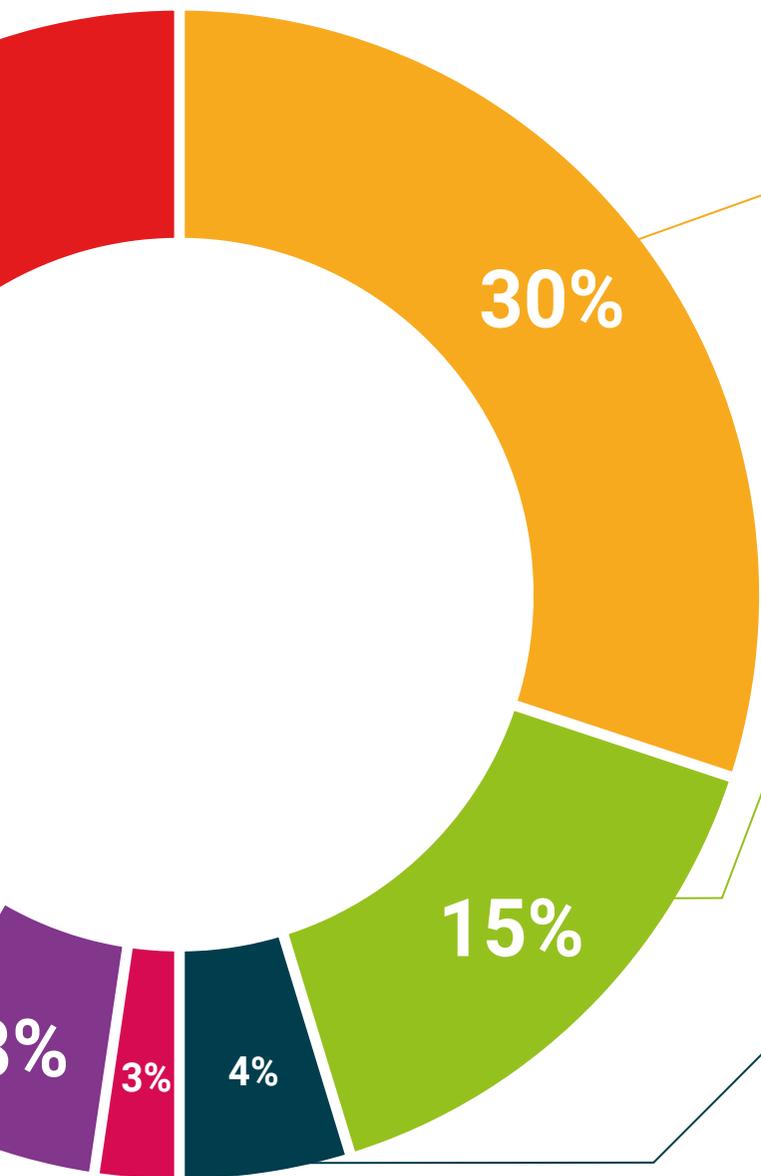
Realizarão atividades para desenvolver competências e aptidões específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e capacidades que um gestor de topo necessita de desenvolver no contexto da globalização em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que necessita para completar a sua capacitação.





Case studies

Completarão uma seleção dos melhores estudos de casos escolhidos especificamente para esta situação. Casos apresentados, analisados e tutelados pelos melhores especialistas em gestão de topo na cena internacional.



Resumos interativos

A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas concetuais a fim de reforçar o conhecimento.

Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



Testing & Retesting

Os conhecimentos do aluno são periodicamente avaliados e reavaliados ao longo de todo o programa, através de atividades e exercícios de avaliação e auto-avaliação, para que o aluno possa verificar como está a atingir os seus objetivos.



07

O perfil dos nossos alunos

O Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas é um programa destinado a profissionais ligados às vendas e ao comércio que pretendam atualizar os seus conhecimentos, descobrir novas formas de gerir planos de vendas e progredir na sua carreira profissional.



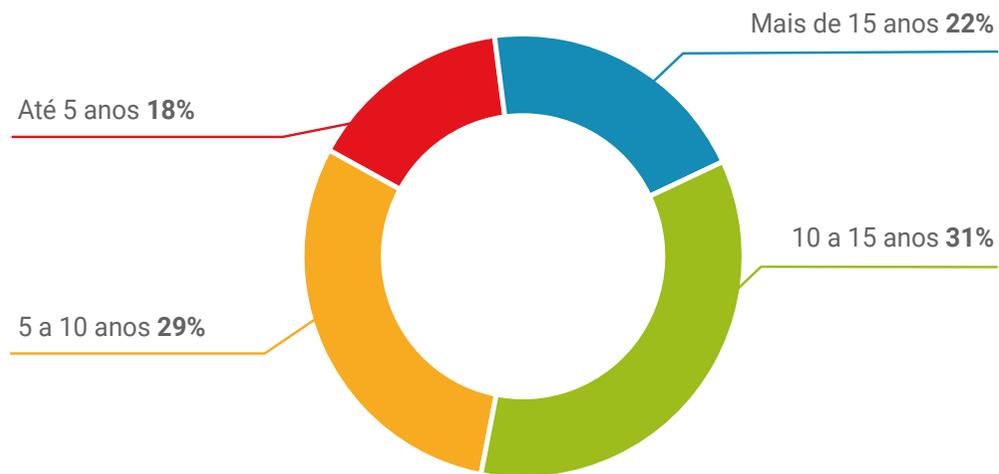
“

Se tem experiência no setor comercial e procura melhorar os canais de venda da sua empresa, não perca a oportunidade de estudar este programa”

Idade média

Entre **35** e **45** anos

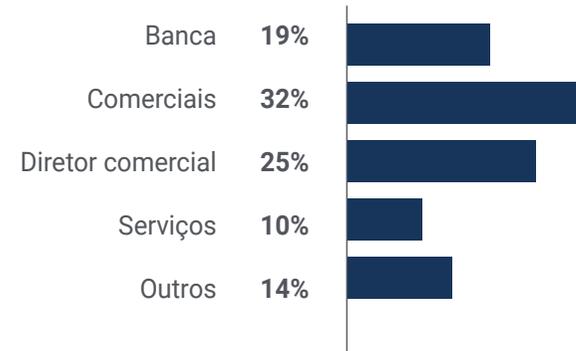
Anos de experiência



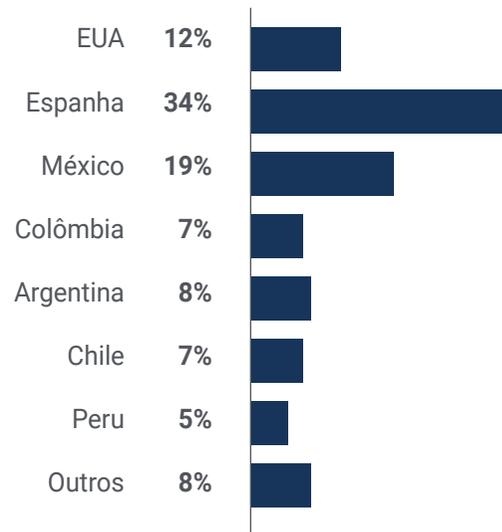
Área de Estudo



Perfil académico



Distribuição geográfica



Sara María Urquiza

Diretora de Vendas

"Uma das principais tarefas que realizo no departamento comercial da minha empresa é a investigação e o desenvolvimento de novas campanhas e canais de marketing. Por isso, sempre tive interesse em especializar-me neste domínio. Sem dúvida, este curso foi a oportunidade que eu procurava para adquirir todos os conhecimentos fundamentais para a minha profissão, que agora aplico no meu trabalho diário com toda a confiança"

08

Direção do curso

Este programa académico conta com o corpo docente mais especializado do mercado educativo atual. São especialistas seleccionados pela TECH para desenvolver todo o itinerário. Desta forma, com base na sua própria experiência e nas mais recentes evidências, conceberam os conteúdos mais actuais que oferecem uma garantia de qualidade numa matéria tão relevante.



“

A TECH oferece-lhe o corpo docente mais especializado na área de estudo. Inscreva-se já e desfrute da qualidade que merece”.

Diretor Convidado Internacional

Glen Lally é um executivo transformacional líder com uma carreira estabelecida em Silicon Valley, onde aconselhou gigantes da tecnologia como a Amazon, Cisco, Google, SAP e LinkedIn. Especializado em análise de desempenho, liderança transformacional e digitalização, dedica-se a capacitar grandes organizações para se adaptarem e se destacarem num ambiente empresarial em constante mudança. Além disso, a sua experiência abrange a capacitação de vendas, a modelação de competências e a consultoria de desempenho, o que lhe permitiu orientar as empresas para a inovação e o sucesso

Ao longo da sua carreira, acumulou uma vasta experiência em mais de 20 países, trabalhando em áreas-chave como a liderança, o desenvolvimento de talentos, *o coaching*, a transformação organizacional e a transformação digital. Também ocupou o cargo de Diretor Geral de Habilitação de Vendas na AWS, o que lhe deu a oportunidade de liderar diferentes técnicas para mais de 40.000 profissionais em serviços e tecnologias de nuvem.

Também foi reconhecido internacionalmente pela sua capacidade de impulsionar o sucesso empresarial através de soluções de transformação digital. De facto, o seu foco na liderança da mudança organizacional e a sua capacidade de se adaptar a diferentes culturas empresariais foram fundamentais para a sua capacidade de se destacar globalmente. Por sua vez, o seu trabalho tem sido essencial na adaptação das empresas às novas exigências do mercado.

Ao longo da sua carreira, Glen Lally contribuiu para inúmeros projetos de investigação sobre liderança transformacional, capacitação de vendas e transformação digital. A sua experiência e conhecimento refletem-se na sua abordagem prática e nas soluções eficazes que tem implementado em organizações de classe mundial, nomeadamente na área do desenvolvimento de talentos, fazendo uma diferença significativa na forma como as empresas enfrentam os seus desafios e oportunidades.



Sr. Lally, Glen

- Diretor-geral de Habilitação de Vendas na AWS, Seattle, Estados Unidos
- Membro do Conselho de Administração da *Brighter Childre*
- Consultor da equipa executiva da *SalesDirector.ai*
- Vice-presidente global - Habilitação de vendas na *Cisc*
- Mestrado em Ciências da Computação
- Programa Executivo em Liderança: O Uso Eficaz do Poder

“

Graças à TECH, poderá aprender com os melhores profissionais do mundo”

09

Impacto para a sua carreira

A TECH está consciente de que tomar um programa com estas características é um grande investimento económico, profissional e, claro, pessoal.

O objetivo final da realização deste grande esforço deve ser o de alcançar o crescimento profissional.



“

*Conclua com êxito esta qualificação
e seja mais eficaz na concepção
de campanhas de vendas”*

Está pronto para progredir na sua carreira? Espera-o um excelente aperfeiçoamento profissional.

O Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas da TECH Universidade Tecnológica é um programa intensivo que o prepara para enfrentar desafios e decisões empresariais no domínio do Planeamento e Desenvolvimento de Campanhas de Vendas bem-sucedidas. O seu objetivo principal é promover o crescimento pessoal e profissional contribuindo para que alcance o sucesso.

Se quiser superar-se a si mesmo, fazer uma mudança profissional positiva e relacionar-se com os melhores, este é o lugar para si.

70% dos participantes do Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas conseguem uma mudança positiva na sua carreira em menos de 2 anos.

40% das ofertas recebidas pelos estudantes provêm do Networking.

Momento de mudança



Tipo de mudança



Melhoria dos salários

A conclusão deste programa significa um aumento no salário de mais de **25,22%** para nossos alunos



10

Benefícios para a sua empresa

O Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas contribui para elevar o talento da organização ao seu potencial máximo através da especialização de líderes de alto nível. Completar este programa é uma oportunidade única de aceder a uma poderosa rede de contactos na qual poderá encontrar futuros parceiros profissionais, clientes ou fornecedores.



“

A TECH permitir-lhe-á aprender sobre as principais ferramentas para poder lidar facilmente com a criação de campanhas de vendas”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional vai levar para a empresa novos conceitos, estratégias e perspetivas que possam trazer mudanças relevantes na organização.

02

Reter gestores de alto potencial para evitar a perda de talentos

Este programa reforça a ligação entre a empresa e o profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da empresa.

03

Construção de agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a ultrapassar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Este programa colocará a empresa em contacto com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional pode trabalhar num projeto real ou desenvolver novos projetos no domínio de I&D ou Desenvolvimento Comercial da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa dotará os seus profissionais das competências necessárias para enfrentar novos desafios e assim impulsionar a organização.



11

Certificação

O Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas garante, para além de um conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um Curso de Especialização emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este plano de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas** conta com o conteúdo educacional mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio, com aviso de receção, o certificado* correspondente ao título de **Curso de Especialização** emitido pela TECH Universidade Tecnológica.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso de Especialização, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais.

Certificação: **Curso de Especialização em Desenvolvimento de Campanhas de Vendas**

ECTS: **15**

Carga horária: **375 horas**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que o seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Curso de Especialização Desenvolvimento de Campanhas de Vendas

- » Modalidade: **online**
- » Duração: **6 meses**
- » Certificação: **TECH Universidade Tecnológica**
- » Créditos: **15 ECTS**
- » Tempo Dedicado: **16 horas/semana**
- » Horário: **ao seu próprio ritmo**
- » Exames: **online**

Curso de Especialização

Desenvolvimento de Campanhas de Vendas