

NOVOS CURSOS DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL



GESTÃO DE EQUIPAS

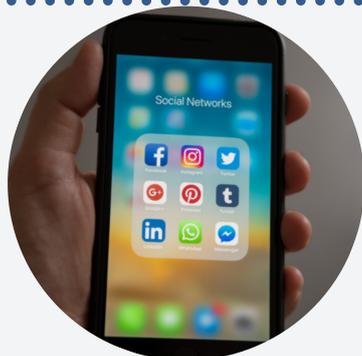
Conheça as Ferramentas e as melhores práticas para ter Equipas mais Produtivas e Motivadas, que acrescentam valor à sua empresa.

INSCRIÇÃO



ESTRATEGIA DE MARKETING & PLANO DE NEGÓCIOS

Acesso aos princípios Basicos de da Gestão e do Plano de Negócio para otimizar o seu modelo de negócio: **Mais negócio , Melhor Negócio!**



REDES SOCIAIS

Saiba como pode potenciar as suas vendas e o seu negócio, através de uma Comunicação Eficaz nas Redes Sociais.

INSCRIÇÃO



AUTOMATAÇÃO & GERAÇÃO DE LEADS

Saiba o que lhe pode trazer de útil e para que é utilizada a Automação de Marketing. Conheça esta verdadeira ferramenta essencial para o seu negócio!

INSCRIÇÃO



IMAGEM & VÍDEO

Perceba como pode utilizar a camara do seu telemóvel, utilizando-a como uma Ferramenta que o pode ajudar a vender mais e melhor.

INSCRIÇÃO



NOVOS CURSOS DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL



CRM & BASE DE DADOS

Aprenda a utilizar todos os dados e a tornar a comunicação da sua empresa mais eficiente, apenas com a análise dos indicadores de performance.

INSCRIÇÃO



FIDELIZAR CLIENTES

Manter um Cliente é muito mais barato do que conquistá-lo! Descubra como tirar partido de uma comunicação directa aos Clientes!

INSCRIÇÃO



DURAÇÃO & VALORES

	DURAÇÃO* HORÁS	VALOR* SÓCIOS	VALOR* NÃO SÓCIOS
GESTÃO DE EQUIPAS	12	160,00€	190,00€
ESTRATEGIA MARKETING & PLANO NEGÓCIOS	8	125,00€	175,00€
REDES SOCIAIS	4	70,00€	90,00€
AUTOMATAÇÃO & GERAÇÃO DE LEADS	4	70,00€	90,00€
IMAGEM & VÍDEO	4	70,00€	90,00€
CRM & BASE DE DADOS	4	70,00€	90,00€
FIDELIZAR CLIENTES	4	70,00€	90,00€

*Aos valores apresentados acresce a Taxa de IVA em vigor. Valores indicados por/Formando

CONSULTE A OFERTA DA FORMAÇÃO ANECRA COMPLETA



GESTÃO DE EQUIPAS



A realidade que vivemos obriga os gestores e líderes das equipas a adotarem técnicas e métodos adequados e que permitam garantir uma eficaz e eficiente gestão das suas equipas comerciais.

Assumindo o princípio base de que não é possível gerir o que não pode ser medido, o gestor terá de reformular, reciclar os processos e a sua forma de definir objetivos, tanto ao nível da venda como ao nível do processo que conduz à venda.

Delegar, confiar, em suma Liderar assume uma particular responsabilidade e a adoção de um conjunto de competências em conformidade com o desafio presente.

"O Talento vence jogos, mas só o trabalho em equipa ganha campeonatos!"
Michael Jordan, NBA



GESTÃO DE EQUIPAS

Formação
Online!

CONTEÚDOS....

Análise do negócio e do mercado
Caraterização e SWOT organizacional
Análise das equipas e ferramentas de avaliação. O cliente no centro do negócio de venda e após venda. Indicadores de conquista, retenção e recomendação.
A importância da venda de volume e margem. Novos, usados, Rac's peças e acessórios, financiamentos, seguros, mobilidade, digital, etc.

Análise & Caracterização



A estratégia de Marketing e comercial das empresas. A importância das ferramentas de gestão e controle. O CRM e as ferramentas de apoio digital. Identificar e criar KPI's e métricas de análise permanente do negócio.
A importância do digital da gestão de Leads e distribuição de tarefas pela equipa. A Delegação.
As equipas comerciais sua dimensão e definição de objetivos e áreas de atuação. Foco na especialização. A relação entre novos usados e outros serviços.

Estratégia de Marketing e Vendas



Recrutamento, selecção e integração de equipas. Sistemas de prémios e incentivos. Standards e práticas organizacionais. A importância da formação contínua e desenvolvimento de competências das equipas. O processo de acompanhamento do negócio e das equipas.
Satisfação e motivação como fatores críticos de sucesso e de melhoria do desempenho

Recrutamento & Integração



GESTÃO DE EQUIPAS

Formação
Online!

CONTEÚDOS....

Desenvolver competências de Liderança
Caracterizar o Perfil da Função; Liderar de forma eficaz e eficiente de acordo com a estratégia e os KPI's críticos; Identificar pontos fortes e limitações na prática da liderança; Gerir e mobilizar recursos para desenvolvimento dos colaboradores; Dinamizar a capacidade cognitiva e operacional dos colaboradores;

Competências de Liderança



Desenvolver a competência e a motivação dos Colaboradores. Medir para avaliar, gerir e liderar; Acompanhar a atividade: contraturalizar indicadores/evidências para avaliar o desempenho; Diagnosticar pontos fortes e limitações para o desempenho eficaz; Distinguir e avaliar competências a desenvolver; Promover a autonomia progressiva: orientar e delegar em vez de executar.

Competência & Motivação



Desenvolver competências de Gestão e caracterização das funções de gestão. A importância da estratégia na gestão do negócio global, vendas e após venda.

Definir estratégias diferenciadoras. A importância de medir para bem gerir – Implementar quadros de indicadores de gestão (KPI's). Mobilizar e gerir recursos para desenvolvimento do negócio e dos colaboradores.

Competências de Gestão



ESTRATEGIA DE MARKETING & PLANO DE NEGÓCIOS

Uma estratégia de Marketing bem como um Plano de Negócios, são peças fundamentais na gestão das nossas organizações.

Atendendo à realidade vigente muitas das nossas empresas terão que criar e reformular ferramentas de gestão com a utilização de um toolkit (métodos simples e céleres) e com técnicas para elaboração de uma estratégia e plano de Marketing para o concessionário. **Ação dirigida a:** Gerentes e Responsáveis de equipas de Vendas e de Pós-venda.

"A falha na preparação é a preparação para a falha."
Benjamin Franklin



ESTRATEGIA DE MARKETING

Formação Online!

...e Plano de Negócio

CONTEÚDOS...

- A necessidade de reciclar, reformular e repensar o negócio.
- "**Estratégia de Marketing**": o que é e o quão essencial é para o negócio.
- Como definir uma estratégia de marketing adequada ao seu negócio.
- **Toolkit** – passo a passo – para construção de uma estratégia e plano de Marketing: definição de métricas e objetivos para medição de sucesso

Primeira Parte

O Negócio atual e suas particularidades.



27 de Outubro de 2020

Criar uma estratégia alto-nível seguindo os passos do toolkit adaptada à realidade específica da sua organização. Esta fase pela sua especificidade e confidencialidade será realizada numa modalidade à distância com tutoria da equipa de consultores. (Jose Rodrigues e Hugo Morgado).

Esta acção tem a particularidade de lhe permitir analisar e criar de raiz, especificamente o SEU plano de negócio, estando assessorado por profissionais dedicados ao seu negócio.

Neste período serão inventariadas questões e/ou temas que poderão acrescer os conteúdos definidos para a parte final.

Segunda Parte

A Estratégia de alto-nível



ESTRATEGIA DE MARKETING

Formação Online!

...e Plano de Negócio

- Adequação das estratégias de Marketing ao negócio: maior detalhe de acordo com a audiência e as aprendizagens das fases anteriores
- Clarificação de conceitos e dúvidas
- Plano de ações concretas e suas consequências no negócio global

Terceira Parte

Consolidação e Revisão de conceitos



TOME NOTA!

Formação com a duração de **8 horas** repartidas da seguinte forma:

4 horas em regime presencial - via digital

Parte desta acção será em trabalho remoto, com o apoio de Assessoria Profissional (para elaboração do Plano de Negócio inerente à Formação - específico e confidencial para cada empresa)

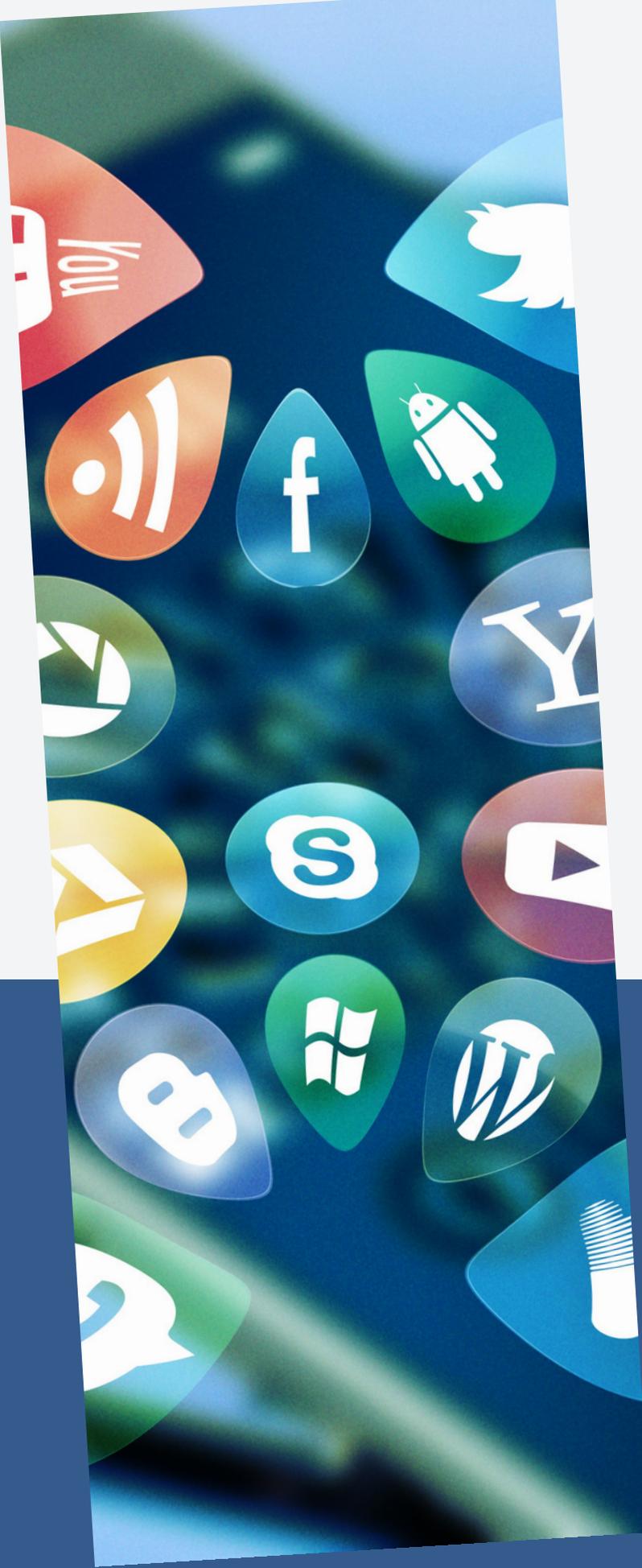
4 horas em regime presencial - via digital para consolidação de conhecimentos e conceitos.



A ANECRA é uma entidade formadora certificada!



ÁREA DIGITAL



Acções pensadas especificamente para Responsáveis de Marketing, Supervisores e Chefias ou, elementos que desempenhem essa função.

*"Todos podem ver as táticas de minhas conquistas,
mas ninguém consegue discernir a estratégia que gerou as vitórias."*
Sun Tsu



ÁREA DIGITAL...é Marketing

A gestão de redes sociais é um elemento essencial do marketing digital pela proximidade que permite alcançar com o público. A elaboração e adoção de uma estratégia para cada canal é fundamental. Saiba como não deixar os seus posts sozinhos.

Formação Online!

Redes Sociais

Duração: 4 horas | Valor Sócios: 70,00€+IVA /Formando

Valor Não Sócios: 90,00€+IVA /Formando



Sabe o que lhe pode trazer de útil e para que é actualmente utilizada a Automação de Marketing e quais os benefícios? Quais são as dúvidas mais comuns? Quais as principais dicas para uma automação de sucesso e veja como se pode tornar numa verdadeira ferramenta essencial!

Formação Online!

Automatização e Geração de Leads

Duração: 4 horas | Valor Sócios: 70,00€+IVA /Formando

Valor Não Sócios: 90,00€+IVA /Formando



Descubra a diferença que a utilização do vídeo e da imagem nas estratégia de marketing e vendas pode fazer!

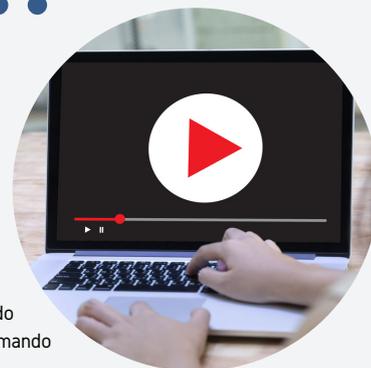
Descubra quais as aplicações possíveis e qual a utilização de cada tipo de vídeo e imagem nas ferramentas grátis como Facebook Messenger, Whatsapp e outras plataformas.

Formação Online!

Imagem & Vídeo

Duração: 4 horas | Valor Sócios: 70,00€+IVA /Formando

Valor Não Sócios: 90,00€+IVA /Formando



Conheça em detalhe quais os fundamentos e pontos básicos de um sistema de CRM e quais as vantagens para a gestão e desenvolvimento de Leads.

Aprenda a utilizar todos os dados e a tornar a comunicação da sua empresa mais eficiente, apenas com a análise dos indicadores de performance.

Formação Online!

CRM & Base de Dados

Duração: 4 horas | Valor Sócios: 70,00€+IVA /Formando

Valor Não Sócios: 90,00€+IVA /Formando



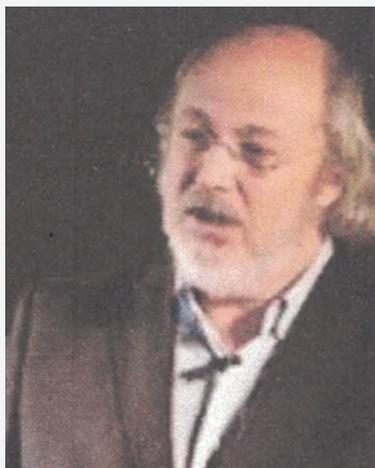
OS PARCEIROS

da Formação



Network by JR...

A Network by JR é uma empresa orientada para a satisfação dos seus associados internos e externos, conseguindo com essa filosofia de negócio uma maior satisfação dos formandos e uma maior recomendação. Orgulhamo-nos de ter tido como clientes algumas das melhores e maiores empresas Públicas e Privadas, Nacionais e Internacionais que procuram permanentemente inovação e conhecimento.



O José Rodrigues *Partner, Coach e Consultor* *Network By JR*

- Consultor nos sectores da Banca e Automóvel
- Especialista em projectos de Mudança, Liderança, Gestão de Equipas e Negociação
- Consultor no Sector Automóvel desde 1991
- Realizou 192 lançamentos de automóveis em Portugal, Espanha, Itália, Alemanha, Holanda, Grécia e Inglaterra.
- Formador experiente em ambiente nacional e Internacional
- IPM, International Project Manager durante 14 anos representando a Cegoc nos projetos internacionais
- Realizou até à hoje cerca de 300 projetos de Team building



www.networkbyjr.com

TOTH Consulting

No mercado desde 2002 está focada maioritariamente em desenvolvimento das organizações ligadas ao setor automóvel. A sua história mostra-os pragmáticos e orientados para a busca de soluções que melhoram a eficiência das organizações.

Trabalham com operações do setor automóvel na Europa Ocidental assim como na América do Sul e do Norte desde 2002 e são desde 2005, parceiros da ANECRA na área da Formação Profissional.



O João Vicente *Partner, Coach e Consultor* *Toth Consulting*

- Vasta experiência no Sector Automóvel na vertente da Formação e Consultoria Especializada em particular nas áreas dos Usados e Seminovos-novos (Venda b2b) para vários Importadores /Fabricantes.
- Liderança de Projectos a nível Nacional e Internacional : Portugal, Espanha, França, Alemanha, Brasil, Chile e México. Exs: Volvo Selektem Portugal, BMW Premium Selection (Portugal e Espanha), Audi ApprovedPlus na Audi Comercial do Brasil), etc.
- Apoio a Fabricantes, importadores e concessionários desenvolvimento de processo de experiência cliente e áreas digitais
- Colabora como consultor externo com a ANECRA desde 2005

www.toth.pt



ANECRA FORMAÇÃO

NÃO ESPERE MAIS! FALE CONNOSCO!

Diga-nos o que precisa para a sua empresa, para as suas equipas!

A ANECRA tem todos os meios necessários para implementar Acções de Formação Profissional Certificadas e direccionadas às especificidades de cada empresa.



ANECRA | GABINETE PARA A QUALIFICAÇÃO
+351 21 392 90 30 | PATRICIA.PAZ@ANECRA.PT | WWW.ANECRA.PT

