



GERENTE NOTA 10 – FASE 1

CAPACITAÇÃO DE GESTORES PARA FORMAÇÃO E ACOMPANHAMENTO DE EQUIPES COMERCIAIS

OBJETIVO: Formar, orientar e capacitar os participantes sobre processos, ações práticas e assertivas nos campos da gerência, gestão e liderança; desde a seleção até o acompanhamento de trabalho e de resultados.

A QUEM DESTINA: Gerentes, gestores, supervisores, proprietários e postulantes a cargos de liderança no varejo ou área comercial.

METODOLOGIA: O treinamento será desenvolvido por meio de aula expositiva presencial, com apresentação de processos e ferramentas práticas de trabalho, bem como a apresentação e resolução de casos concretos.

PROGRAMA

1. Introdução a Gerência/Liderança no Varejo ou Área Comercial
2. Diferenciação de Líder para Chefe
3. Formação de Perfil de Candidatos
4. Estabelecimento de estratégia de contratação para operação e futuros líderes
5. Recrutamento
6. Seleção Rígida
7. “Contrate o sorriso, ensine a técnica”
8. Ferramentas práticas para entrevista assertiva
9. Dez passos da seleção
10. Grande diferencial: Entrevista de Contratação após a aprovação do candidato
11. Treinamento Inicial
12. Ferramenta prática para planejamento, organização, estratégia e execução do treinamento INICIAL, com excelência
13. Ferramenta prática para planejamento, organização, estratégia e execução do treinamento RECORRENTE para experientes, com excelência
14. Ferramenta prática para capacitação: APOSTILA DE VENDAS
15. Como utilizar o método TRÍPLICE COROA EM VENDAS para capacitar a equipe de vendas
16. Cartão de Produção
17. Planilha de Desempenho Diário
18. Índices de Qualidade em Vendas
19. Como fazer Treinamentos Técnicos de Habilidade Prática com a Equipe
20. Como fazer Treinamentos Comportamentais e de Competências com a Equipe
21. Feedback
22. Ferramenta para Orientação e Avaliação Semanal
23. Introdução a Liderança

INSTRUTOR: AUGUSTO RUSSO CUNHA

Treinador e Empresário. Consultor de empresas nas áreas de Atendimento, Vendas, Gerência de Processos, Liderança, Gestão de Pessoas, Desenvolvimento Pessoal e Profissional, Planejamento e Gestão de Carreira no Varejo. Instrutor de cursos e palestras, com 33 anos de experiência nas mesmas áreas. Atende grandes redes, médias e também pequenas empresas que buscam desenvolvimento das equipes e aumento de vendas e resultados.

JOÃO PESSOA	RECIFE	MACEIÓ
Data: 7 de novembro de 2022 08h às 12h e 13h às 17h Local: VERDEGREEN HOTEL Av. João Maurício, 255 Manaira – João Pessoa/PB	Data: 8 de novembro de 2022 08h às 12h e 13h às 17h Local: RECIFE PRAIA HOTEL Av. Boa Viagem, 9 Pina – Recife/PE	Data: 9 de novembro de 2022 08h às 12h e 13h às 17h Local: MACEIÓ MAR HOTEL Av. Álvaro Otacílio, 2991 Ponta Verde, Maceió/AL

CARGA HORÁRIA: 8 horas/aula
Investimento **R\$ 790,00**
(Oferecemos desconto a partir de 2 inscrições)

PAGAMENTO:

À vista, depósito ou transferência.

Cartão de crédito e PIX 06.556.167/0001-10

O pagamento só deverá ser efetuado após a confirmação da inscrição com o nosso departamento comercial.

4M – TREINAMENTOS EMPRESARIAIS E ASSES. DE COMERCIALIZAÇÃO LTDA.
Banco: BRADESCO - Agência: 0291
Conta corrente: 77.389-1

Pedimos, por gentileza, encaminhar o comprovante de pagamento, identificando o nome da **empresa** e do **curso** para o e-mail: quatrom@4mtreinamentos.com.br

WhatsApp: (81) 9.7914.3759

Siga nosso Instagram: @4mtreinamentos

SITE: www.4mtreinamentos.com.br

VALOR DO CURSO INCLUI:

TREINAMENTO PRÁTICO,
MATERIAL DIDÁTICO,
CERTIFICADO,
COFFEE BREAK E
ALMOÇO.

15 DIAS PARA EXCLARECIMENTOS E DÚVIDAS REFERENTES AO CONTEÚDO

Informações e Inscrições com Sônia Soares / Vera Lúcia

FONES: (81) 3038.8990 / 3465.7918

WHATSAPP: (81) 9.7914.3759