



**EYACADEMY**

aumentar o conhecimento

**Programa de Formação**

Agosto e Setembro 2019

**EY**

Building a better  
working world



## Curso: Liderança e Gestão de Equipas

Data: 29/08/2019

### Objectivo

Dotar os participantes das competências necessárias para compreensão dos processos de liderança de pessoas e gestão de equipas, de forma a potenciar e obter melhores resultados.

### Programa

#### 1. Noções de Liderança

- Conceitos

#### 2. Estilo de Liderança

#### 3. O Papel do Líder

- Competências do Líder
- Motivação
- Inspiração

#### 4. Liderar vs Gerir

#### 5. Gestão de Equipas

- Gestão do Tempo
- Planeamento do Trabalho
- Delegação
- Desenvolvimento de Equipas

**Benefícios esperados:** No final da formação os participantes deverão ter adquirido as competências necessárias para compreender as noções, o papel do líder e as competências na criação de valor acrescentado para organização; Compreender a natureza e o impacto da liderança na gestão de equipas e delegação de objectivos; Compreender e obter conhecimentos sobre os aspectos relacionados a gestão do tempo, planeamento e métodos do trabalho.

**Destinatários:** Pessoas com responsabilidades de liderança e gestão de equipas, nomeadamente:

- Directores;
- Chefes de Departamento;
- Chefias Intermédias;
- Chefes de Equipa.

**Pré-requisitos:** N/A

**Entregáveis:** Manual de Formação.

**Horas de Formação**  
1 dia / 8 horas

**Número de Formandos**  
16

**Custo Por Participante**  
170.800,00 AKZ



## Curso: Cobrança e Negociação

Data: 21/08/2019

### Objectivo

Dotar os participantes de ferramentas e técnicas que permitam melhorar o sistema de cobranças e alcançar uma negociação que aumente o valor e permita potenciar relações de negócios duradouras.

### Programa

1. Avaliação e Segmentação de Clientes
2. Estratégias de cobranças
3. Impactos dos atrasos na cobrança
4. Preparação para Negociação
  - Informação; Contexto; Expectativas; Facilitadores
5. Processo de Negociação
  - Objectivos; Preparação; Tácticas
  - Cedências
6. Resultados
  - Win-Win
  - Implementação

### Requisitos

**Benefícios esperados:** No final da formação os participantes deverão ter adquirido as competências necessárias para:  
i) Avaliar o Cliente; ii) Definir estratégias de cobrança eficazes; iii) preparar o processo de negociação, iv) identificar os obstáculos e as cedências possíveis, v) saber gerir expectativas de forma realista, iv) alcançar os resultados mais positivos.

**Destinatários:** Responsáveis por cobranças e pelo atendimento ao Cliente, Vendedores, Comerciais.

**Avaliação de Conhecimentos:** Realização de um exame de “Escolha Múltipla” e exercícios práticos abrangendo os temas leccionados.

**Pré-requisitos:** Não aplicável.

**Entregáveis:** Dossier de Formação

**Horas de Formação**  
8 Horas

**Número de Formandos**  
Max. 20

**Custo Por Participante**  
190.000,00 AKZ



## Curso: Negociação e Vendas

04/09/2019

### 🎯 Objectivo

Dotar os participantes de ferramentas e técnicas que permitam alcançar uma negociação que aumente o valor e potencie as vendas, potenciando relações de negócios duradouras.

### Programa

1. Avaliação e Segmentação de Clientes
2. Processo de Venda
  - Preparação para a venda
  - Satisfação de necessidade do Cliente
  - Tácticas de Venda
  - Conclusão da venda
  - Acompanhamento Pós-Venda
3. Preparação para Negociação
  - Informação; Contexto; Expectativas; Facilitadores
4. Processo de Negociação
  - Objectivos; Preparação; Tácticas
  - Cedências
  - Resultados
    - Win-Win

### Requisitos

**Benefícios esperados:** No final da formação os participantes deverão ter adquirido as competências necessárias para:

i) Avaliar o Cliente; ii) Conhecer estratégias e tácticas de vendas adaptadas ao Cliente; iii) Saber fidelizar o Cliente; iv) Preparar o processo de negociação, v) Identificar os obstáculos e as cedências possíveis, vi) Alcançar os resultados mais positivos na negociação.

**Destinatários:** Responsáveis de vendas, Assistentes de Vendas, Gestores de Cliente, Comerciais.

**Avaliação de Conhecimentos:** Realização de um exame de “Escolha Múltipla” e exercícios práticos abrangendo os temas leccionados.

**Pré-requisitos:** Não aplicável.

**Entregáveis:** Dossier de Formação

**Horas de Formação**  
8 Horas

**Número de Formandos**  
Max. 20

**Custo Por Participante**  
190.000,00 AKZ

**EYACADEMY**

aumentar o conhecimento

[EY.Academy.Angola@pt.ey.com](mailto:EY.Academy.Angola@pt.ey.com)

+244 924 357 020

