

\\DIAGNÓSTICO ÁREA COMERCIAL

EMPRESA:

<u>1. EQUIPA COMERCIAL: COMPOSIÇÃO, PERFIL E EXPERIÊNCIA</u>	2
<u>2. MODELO DE ABORDAGEM COMERCIAL DO MERCADO</u>	4
<u>3. OBJECTIVOS DA EMPRESA/ OBJECTIVOS DA EQUIPA</u>	5
<u>4. PERFIS DE CLIENTES</u>	6
<u>5. PERFIL DE NEGOCIAÇÃO (E GESTÃO DA RELAÇÃO COM CLIENTES)</u>	8
<u>6. BOAS PRÁTICAS COMERCIAIS</u>	10
<u>7. PONTOS FORTES/PONTOS FRACOS DA EQUIPA</u>	11
<u>8. ÁREAS DE COMPETÊNCIAS A DESENVOLVER</u>	15
<u>9. SIMULAÇÕES (IDEIAS E SUGESTÕES)</u>	17
<u>10. OUTROS ASSUNTOS</u>	19

J. A. NUNES CARNEIRO
& ASSOCIADOS

Consultoria | Formação



1. EQUIPA COMERCIAL: COMPOSIÇÃO, PERFIL E EXPERIÊNCIA

1. EQUIPA COMERCIAL: COMPOSIÇÃO, PERFIL E EXPERIÊNCIA

2. MODELO DE ABORDAGEM COMERCIAL DO MERCADO

Modelo de Negócio

Volume de Negócios:

Mercado(s)	Ano -2	Ano -1	Ano 0

3. OBJECTIVOS DA EMPRESA/ OBJECTIVOS DA EQUIPA

Empresa:

Equipa:

4. PERFIS DE CLIENTES

4. PERFIS DE CLIENTES

5. PERFIL DE NEGOCIAÇÃO (E GESTÃO DA RELAÇÃO COM CLIENTES)

5. PERFIL DE NEGOCIAÇÃO (E GESTÃO DA RELAÇÃO COM CLIENTES)

6. BOAS PRÁTICAS COMERCIAIS

7. PONTOS FORTES/PONTOS FRACOS DA EQUIPA

GLOBAL

INDIVIDUAL

Nome:

Nome:

Nome:

5. PONTOS FORTES/PONTOS FRACOS DA EQUIPA

Nome:

Nome:

Nome:

Nome:

5. PONTOS FORTES/PONTOS FRACOS DA EQUIPA

Nome:

Nome:

Nome:

Nome:

5. PONTOS FORTES/PONTOS FRACOS DA EQUIPA

Nome:

Nome:

Nome:

Nome:

8. ÁREAS DE COMPETÊNCIAS A DESENVOLVER

8. ÁREAS DE COMPETÊNCIAS A DESENVOLVER

9. SIMULAÇÕES (IDEIAS E SUGESTÕES)

SIMULAÇÃO 1

SITUAÇÃO 2

SIMULAÇÃO 3

SITUAÇÃO 4

10. OUTROS ASSUNTOS

10. OUTROS ASSUNTOS