

\\DIAGNÓSTICO ÁREA COMERCIAL

EMPRESA:

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

**J. A. NUNES CARNEIRO
& ASSOCIADOS**

Consultoria | Formação



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

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