

# Curso de Marketing & Vendas

---



**MASTER  
CLASS**  
MOZAMBIQUE

## Introdução

À medida que nossa economia muda, os profissionais de marketing devem se adaptar rapidamente para acompanhar. Empresas e indivíduos têm nova concorrência - mas também têm acesso a novas ferramentas e mercados que tornam as vendas uma área de exploração.

Expanda sua experiência em vendas com o curso ministrado para apresentar a teoria por trás da excelência em vendas. Uma das principais chaves do sucesso e da lucratividade dos negócios está no marketing e nas vendas. Para atingir todo o potencial da sua organização, você precisa de uma caixa de ferramentas completa de técnicas de marketing, abrangendo as mídias sociais e tradicionais. Mantenha suas habilidades e conhecimentos nessa área de rápido movimento, actualizada e eficaz com nosso este curso de Marketing e Vendas.

O curso de treinamento em vendas e marketing abrange todos os aspectos do gerenciamento moderno de vendas e marketing, desde planeamento estratégico, criação de valor, criação de marca, gerenciamento de contas, aumento de vendas até relacionamento com os clientes. Actualize, actualize e aprimore a capacidade da sua empresa de vender a si mesma e seus produtos registrando-se em um curso de ponta no momento.

*Por que deixar a concorrência assumir a liderança. Junte-se aos pioneiros do sector hoje.*

Neste curso apresentamos os principais conceitos de Gestão de Marketing, Vendas e Atendimento. Ao final do módulo o participante estará capacitado para melhorar a comunicação, criar campanhas de vendas e estimular o relacionamento com clientes em busca da fidelização.

### Destinatários

Profissionais do sector e revendedores que procuram desenvolvimento pessoal e profissional e que acreditam que podem se tornarem um Gestores de Alta Performance. E também para Gestores que procuram ou necessitam de formação e/ou actualização técnica.

---

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### Dia 1, Modulo 1 – Teorias e Conceitos de Marketing & Vendas

- O Marketing Mix, 4Ps,

- Análise do ambiente de seu negócio,
- Prospecção e Metas.

## **Dia 2, Modulo 2 – Estratégias de Marketing e Vendas**

- Segmentação e *Targeting*,
- Criação de novos produtos,
- Campanhas Promocionais,
- Imagem e comunicação visual,

## **Dia 3, Modulo 3 – Técnicas de Venda**

- Principais ferramentas de venda dos produtos e serviços,
- Pitch de vendas (*Sales Pitch*),
- Como usar a lei do contraste nas vendas,
- Como vender por telefone, internet e redes sociais,
- Técnicas práticas de fechamento de vendas,
- Estratégias de *merchandising*,

## **Dia 4, Modulo 4 – Gestão de Clientes e Fidelização**

- Atendimento ao Clientes,
- O Poder do Pós Venda,
- Fidelização e Relacionamento,
- Plano de Marketing e Vendas,
- Principais indicadores de performance de vendas,
- Higiene e segurança e saúde dos trabalhadores

## **PERFIL DO FORMADOR**

Nome Completo: Freeman Dickie  
Formação: MSc e MBA  
Profissão: Marketeer & Empreendedor

## Experiencia

- Actual, Empreendedor e Palestrante – Master Class Moçambique
- 2015, DIRECTOR GERAL – NavioServ, Limitada e BiqInvest, SA
- 2012, DIRECTOR DE CADEIA DE VALOR – Rio Tinto Coal Moçambique
- 2007, DIRECTOR OPERACIONAL – CDN, Porto de Nacala

Freeman de Jesus Dickie – MBA em gestão e administração de empresas pela UCM, Beira e MSc em Transporte e Logística pela NMU Holanda, é especialista em desenvolvimento de negócios. Com mais de 10 anos de experiencia na área de gestão e logística, teve oportunidades de iniciar, crescer e ampliar negócios para mais de 5 empresas nacionais e internacionais. Também se orgulha de ter falhado em algumas. Actualmente dirige operações comerciais e logístico para uma multinacional sedeada na Beira, é docente visitante da Universidade Católica de Moçambique e CEO da MasterClass Moçambique entre outros empreendimentos onde tem participações.

### Áreas de actuação:

- Elaboração de plano de marketing,
- Pesquisas e análise de ambiente de negócio,
- Estudos e Elaboração de planos de viabilidade de negócios,
- Testes de mercados,
- Facilitador de *Teambuiding* e motivação de equipas.