

NOTIFICAÇÃO 11 – TREINAMENTO EM VENDAS

A Comissão Especial de Credenciamento e Cadastramento do Edital de Metodologia de Terceiros 01/2020, no uso de suas atribuições, por meio da sua Presidente e demais membros da Comissão, vem informar a publicação da Ficha Técnica de Demanda do Produto “**TREINAMENTO EM VENDAS**”.

DEMANDA DE PRODUTO	Treinamento em vendas, sendo composto por momentos coletivos, como aulas ou oficinas. Voltado para empreendimentos de Comércio e Serviços.		
ÁREA	Marketing e Vendas	SUBÁREA	Marketing Digital
FORMATO DO PRODUTO	Curso online e/ou presencial (indicado que possa ser das duas formas)		
OBJETIVOS	Capacitar o empresário sobre técnicas de vendas, considerando o contexto atual, a transformação digital, o perfil do novo consumidor, e aumentar a produtividade das empresas.		
BENEFÍCIOS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Promover a integração e troca de experiências. ✓ Aumentar a produtividade de vendas on-line ou presencial. ✓ Fomentar a transformação digital. ✓ Aumentar a competitividade da empresa. 		
INDICADORE (S) DE RESULTADO (ETAPA 4 – APLICAÇÃO E AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de satisfação do cliente atendido $\geq 8,0$ (de 0 a 10) • Percepção do aprendizado $\geq 8,0$ • Disponibilidade de pagamento pelo serviço, por parte do cliente atendido: Sim (sim/não) • Aplicabilidade $\geq 8,0$ (de 0 a 10) 		
CARGA HORÁRIA	Mínima: 12h Máxima: 32h		
PRAZO MÁXIMO	15 dias – Devendo ser composto por mais de um encontro.		
ENTREGAS	Conteúdo instrutivo e relevante para que participantes possam implantar as técnicas de vendas na empresa.		
BAREMA DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO (ETAPA 3 – AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)	Barema padrão (Anexo VI)		
OUTRAS INFORMAÇÕES	<p>Diante da nova dinâmica da economia e do perfil dos consumidores, a inserção no mercado digital passou de necessária para indispensável. Muitos empresários se viram perdidos diante de tamanha aceleração e precisam se atualizar sobre as técnicas de vendas que hoje devem incluir o meio digital.</p> <p>Este curso deve ensinar o passo a passo sobre como implantar as técnicas de vendas na empresa, principalmente on-line, incentivando a criatividade e a melhoria dos processos</p> <p>Deve ser apresentado na ETAPA 03 – APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO, os materiais didáticos que serão utilizados no treinamento, tais como ebooks, artigos, planilhas, dentre outros.</p>		

Salvador/BA, 14 de outubro de 2020.

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Presidente da Comissão de Credenciamento e Cadastramento



PROTOCOLO DE ASSINATURA DIGITAL(S)

Este documento foi assinado digitalmente no e-DOC Web Imaging por: