

## 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**”.

<b>DEMANDA DE PRODUTO</b>	Treinamento em vendas, sendo composto por momentos coletivos, como aulas ou oficinas. Voltado para empreendimentos de Comércio e Serviços.		
<b>ÁREA</b>	Marketing e Vendas	<b>SUBÁREA</b>	Marketing Digital
<b>FORMATO DO PRODUTO</b>	Curso online e/ou presencial (indicado que possa ser das duas formas)		
<b>OBJETIVOS</b>	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.		
<b>BENEFÍCIOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promover a integração e troca de experiências.</li> <li>✓ Aumentar a produtividade de vendas on-line ou presencial.</li> <li>✓ Fomentar a transformação digital.</li> <li>✓ Aumentar a competitividade da empresa.</li> </ul>		
<b>INDICADORE (S) DE RESULTADO (ETAPA 4 – APLICAÇÃO E AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice de satisfação do cliente atendido <b>≥ 8,0 (de 0 a 10)</b></li> <li>• Percepção do aprendizado <b>≥ 8,0</b></li> <li>• Disponibilidade de pagamento pelo serviço, por parte do cliente atendido: <b>Sim (sim/não)</b></li> <li>• Aplicabilidade <b>≥ 8,0 (de 0 a 10)</b></li> </ul>		
<b>CARGA HORÁRIA</b>	Mínima: 12h Máxima: 32h		
<b>PRAZO MÁXIMO</b>	15 dias – Devendo ser composto por mais de um encontro.		
<b>ENTREGAS</b>	Conteúdo instrutivo e relevante para que participantes possam implantar as técnicas de vendas na empresa.		
<b>BAREMA DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO (ETAPA 3 – AVALIAÇÃO DA SOLUÇÃO)</b>	Barema padrão (Anexo VI)		
<b>OUTRAS INFORMAÇÕES</b>	<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 <b>ETAPA 03 – APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO</b>, 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: