A professional man with a beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and maroon tie, is smiling while talking on a mobile phone. He is holding a laptop under his left arm. The background is a blurred office setting with blue lighting.

Atinja de forma rápida
os objectivos do mês
**usando as
melhores práticas
de vendas.**



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| Quem somos..... | 3 |
| Cultura da empresa..... | 4 |
| Nosso Diferencial..... | 4 |
| Boas práticas de vendas..... | 6 |
| Catálogo de cursos..... | 7 |
| Destaques do nosso catálogo... | 8 |
| Aprendizagem colaborativa..... | 13 |
| Top 5 Motivos para fazer uma formação corporativa online..... | 15 |
| Bolsa de formadores..... | 16 |
| Descubra uma nova experiência de formação..... | 17 |
| Certificação..... | 18 |





Uma nova experiência de formação!

NOVACADEMIA é uma plataforma digital corporativa especializada no ensino Técnico e Profissional de Vendas.

Com recurso à nossa equipa multidisciplinar, composta por consultores séniores com mais de 15 anos de experiência no mercado angolano, aperfeiçoamos as capacidades e as motivações do capital humano afecto ao departamento comercial, munindo-o das competências exigidas aos profissionais de venda nos tempos actuais, para assegurar a continuidade e o crescimento do negócio.

QUEM
SOMOS



Cultura da empresa



Visão

Ser reconhecida como uma plataforma de referência para a formação de profissionais de vendas.



Missão

Capacitar profissionais para a venda de qualquer produto ou serviço, em qualquer parte do mundo.



Valores

- Comunidade
- Colaboração
- Compromisso
- Conhecimento




Nosso Diferencial

Os Países são diferentes em termos de cultura nacional e organizacional.

A nossa vivência em Angola e a exclusividade dos nossos conteúdos formativos constituem o nosso principal factor de diferenciação.

Garantimos o reforço do comportamento desejável e o compromisso das pessoas com a planificação de acções de formação que reflectam as reais necessidades formativas da mão-de-obra local, de acordo com a sua vivência histórica, valores, contexto social e práticas partilhadas nas organizações, o que possibilita a sua aplicação imediata na actividade profissional.



Construa uma boa imagem da sua organização.

Crie o programa de formação
mais adequado para os seus
colaboradores através do nosso
mapa de desenvolvimento
profissional.



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos

Boas práticas de vendas



Contrariamente aos cursos tradicionais de vendas, à literatura biográfica e aos conteúdos dispersos e divergentes existentes na Internet.

Ampliamos os conhecimentos e as habilidades dos profissionais de venda das organizações através de uma oferta formativa segmentada e diferenciada, baseada nas melhores práticas de persuasão e nas novas tendências e evoluções de criação de valor, satisfação e fidelização de clientes reconhecidas mundialmente.



Novos **tempos**
exigem novas
aprendizagens



Catálogo de cursos

Os nossos cursos compreendem toda a cadeia de valor da actividade comercial, nomeadamente: **Atração e Retenção de Clientes, Construção de Fidelidade e Recuperação de Clientes.**

Livre de requisitos de carreira necessários ao desenvolvimento das pessoas e da própria empresa disponibilizamos um catálogo de cursos técnicos com foco na melhoria da qualidade, produtividade, construção e consolidação de competências, que permite a formação integral dos profissionais de vendas e das equipas de suporte comercial, para a realização das metas e objectivos organizacionais.

Destques do nosso catálogo

**Técnicas de
vendas
altamente
eficazes**



**Atendimento ao
cliente
orientado
para as vendas**



**Gestão de
reclamações
de clientes**



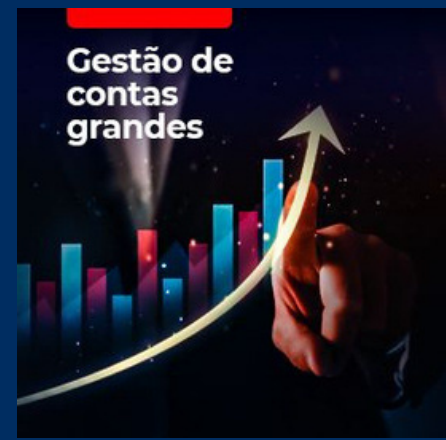
**Vendas
B2B**



**Gestão de
carteiras de
clientes
empresariais**



**Gestão de
contas
grandes**





Destques do nosso catálogo



Técnicas de Vendas Altamente Eficazes



Público-Alvo:

Técnico de Venda, Gestor Comercial, Gerente, Subgerente, Coordenador Comercial e Director Comercial.

No final da acção de formação, os participantes deverão ser capazes de:

1. Saber apresentar um produto ou serviço ao cliente, com confiança e segurança;
2. Saber persuadir o cliente quando este apresenta um obstáculo que impede a compra do produto ou serviço, como o preço ser alto;
3. Aumentar o volume de compras de um cliente a partir do interesse demonstrado num único produto ou serviço;
4. Conhecer as técnicas de fecho, identificar os sinais de fecho da venda e saber conduzir o potencial cliente para o fecho da venda;
5. Saber abordar o cliente e estabelecer uma comunicação assertiva e persuasiva durante o processo de venda, de modo a despertar nele a vontade e o interesse na compra do produto ou serviço;
6. Conhecer com profundidade a oferta de produtos e serviços da empresa, usando a ferramenta de vendas "Tabela Ampliada de Descrição do Produto" para apresentar as características e benefícios de forma clara e convincente;
7. Conhecer as principais habilidades e erros de um vendedor;
8. Saber com clareza quais são as necessidades dos clientes e como realizar vendas em que os clientes fiquem completamente satisfeitos com a compra;
9. Utilizar técnicas de persuasão altamente eficazes para convencer o cliente a adquirir um produto novo, sem que este fique com a impressão de que este lhe está a ser impingido ou que está a ser forçado a comprar;
10. Saber preparar a venda, conhecer as etapas da venda e identificar a etapa para vender o produto ou serviço.



Caixa de Pagamento



Público-Alvo:

Operador de Caixa, Assistente de loja, Supervisor de Caixa e Empregado de Balcão.

No final da acção de formação, os participantes deverão ser capazes de:

1. Aplicar técnicas profissionais de atendimento ao cliente para construção de uma boa imagem da empresa;
2. Saber lidar com clientes difíceis e enfrentar da maneira adequada situações de tensão e/ou conflito, revelando autoconfiança e estabilidade emocional;
3. Comunicar e interagir de maneira eficaz com o cliente para um atendimento eficiente;
4. Adotar atitudes e comportamentos que aumentem a confiança do cliente e favoreçam a sua satisfação e fidelização;
5. Estabelecer uma relação profissional facilitadora e assegurar o atendimento ao cliente com sentido ético pessoal e profissional.
6. Solucionar problemas imprevistos durante o registo de artigos na caixa de pagamento;
7. Compreender as características individuais dos clientes e a importância de um atendimento de excelência;
8. Identificar e eliminar os hábitos que prejudicam as comunicações com o cliente;
9. Planificar e preparar as condições fundamentais para a realização de um atendimento de qualidade na caixa de pagamento.

Destques do nosso catálogo



Motorista de Aplicativo



Público-Alvo:

Motoristas e parceiros de empresas de aplicativo de transportes.

No final da acção de formação, os participantes deverão ser capazes de:

1. Aplicar técnicas profissionais de atendimento ao passageiro para receber a avaliação máxima em termos de satisfação;
2. Planificar e preparar as condições fundamentais para atender as expectativas do passageiro;
3. Identificar e eliminar os hábitos que prejudicam as comunicações com o passageiro;
4. Aumentar o volume de facturação sem que o passageiro sinta que está a ser enganado ou que lhe está a ser impingido algo desnecessário;
5. Saber como trabalhar de maneira inteligente e rentável.



Venda de Automóveis

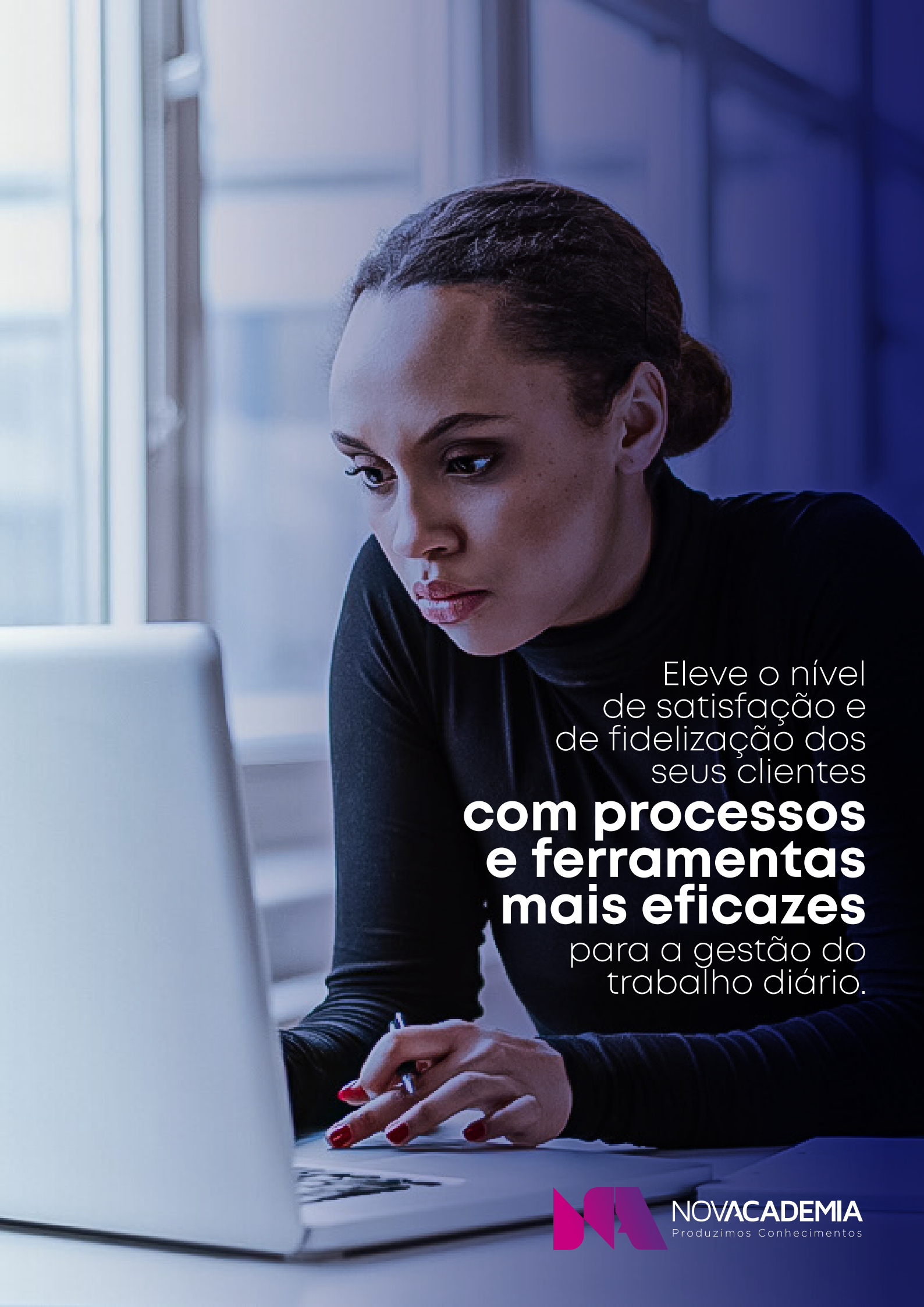


Público-Alvo:

Técnico de Venda, Gestor Comercial, Gerente, Subgerente, Coordenador Comercial e Director Comercial.

No final da acção de formação, os participantes deverão ser capazes de:

1. Saber preparar a venda de automóveis;
2. Aplicar da maneira adequada a técnica de vendas Cross-selling na venda de automóveis;
3. Saber argumentar e estabelecer empatia, mantendo um clima de confiança durante o processo de venda;
4. Contornar ou ultrapassar obstáculos imprevistos durante a venda de automóveis;
5. Compreender as características individuais do cliente e a importância de uma venda planeada;
6. Comunicar e interagir de maneira eficaz com o cliente para acelerar as vendas de automóveis;
7. Identificar e eliminar os hábitos que prejudicam as comunicações com o cliente.



Eleve o nível
de satisfação e
de fidelização dos
seus clientes

**com processos
e ferramentas
mais eficazes**

para a gestão do
trabalho diário.



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos



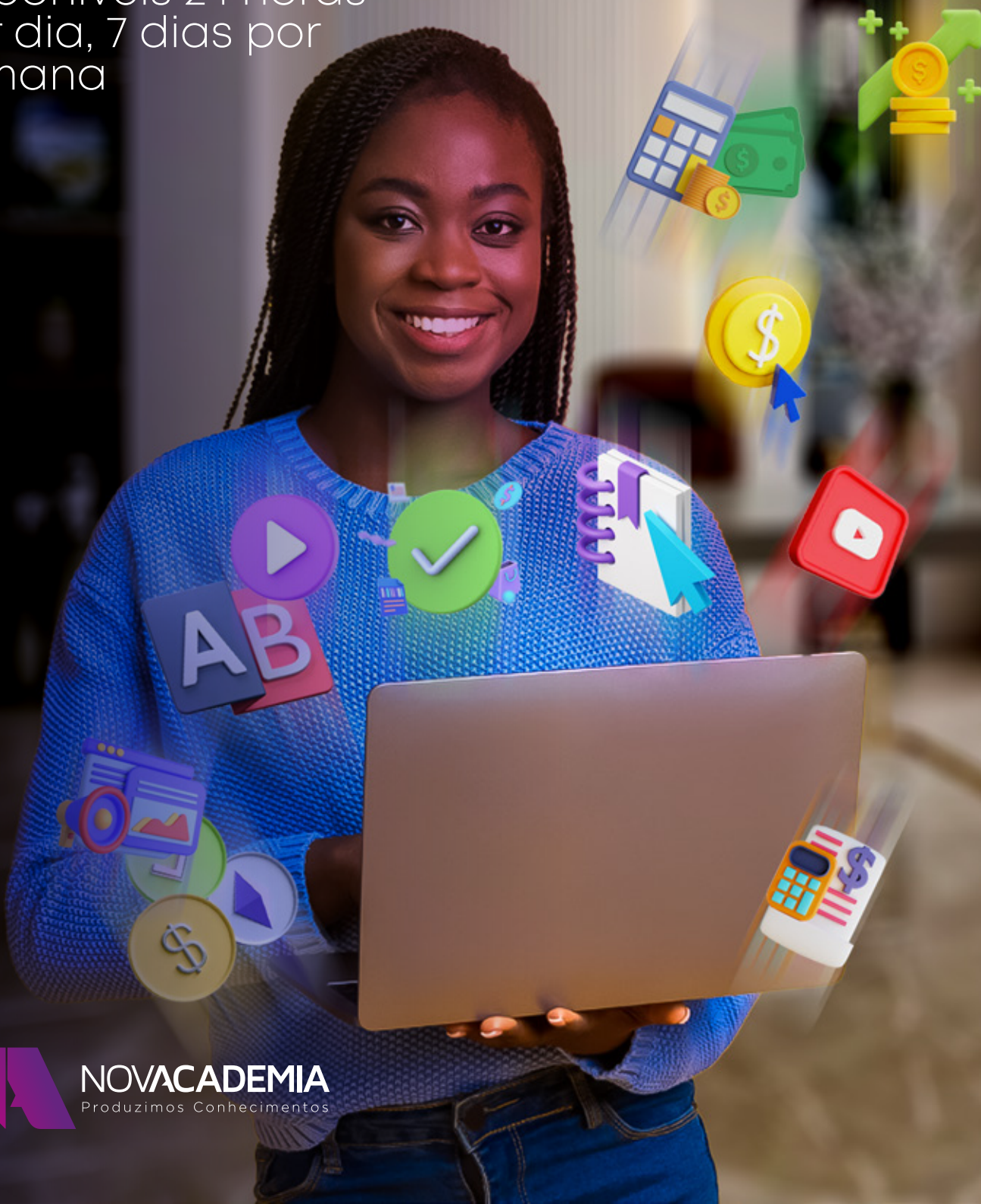
Aprendizagem colaborativa

Proporcionamos uma experiência incrível de ensino digital e interativo aos **assinantes do plano anual**, com a possibilidade de participarem nos grupos de aprendizagem e comunidade de prática, onde são realizadas sessões exclusivas de esclarecimento de dúvidas no formato online e ao vivo, com os nossos formadores com experiência prática de vendas em diversos sectores da economia, e de partilharem problemas e experiências, permitindo a maximização do desempenho profissional e os níveis de motivação para o trabalho.

Dezenas
de cursos

profissionais de vendas por assinatura

disponíveis 24 horas
por dia, 7 dias por
semana



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos



TOP 5

Motivos para fazer uma formação corporativa online

- 1 → Redução do tempo de ausências no local de trabalho;
- 2 → Redução de custos e de tempo gasto nas deslocações e estadias;
- 3 → Redução do tempo de formação da equipa;
- 4 → Promoção da literacia digital na organização;
- 5 → Acessibilidade a qualquer hora (anytime) e em qualquer lugar (anywhere).



Bolsa de Formadores



Com recurso a tecnologias de ponta, garantimos o sucesso do processo de ensino-aprendizagem com a manutenção de uma bolsa de formadores composta por profissionais nacionais e estrangeiros com certificação de aptidão pedagógica, domínio técnico actualizado nas áreas em que são especialistas, autores e consultores, com mais de 15 anos de experiência em vendas, facilitando deste modo o desenvolvimento de conteúdos práticos com aplicação imediata no dia-a-dia dos participantes.



Descubra uma nova experiência de formação

- 1 → Recursos didáticos em formato digital;
- 2 → Demonstrações e estudos de caso;
- 3 → Conjunto de ferramentas de trabalho, experimentado e eficaz;
- 4 → Indicadores de desempenho;
- 5 → Autonomia e gestão individual da aprendizagem (autoaprendizagem);
- 6 → Acesso online ao público cibernético (nacional e internacional);
- 7 → Gestão das inscrições online;
- 8 → Acompanhamento remoto;
- 9 → Acesso online a serviços de secretaria.



Decreto presidencial nº.59/20 de 03 de Março - Regulamento das Modalidades de Ensino à Distância e Semi-Presencial do Subsistema de Ensino Superior.

Após a conclusão de um curso com êxito, mediante uma avaliação formativa e sumativa da aprendizagem, o participante descarrega o certificado em formato digital na Área de Aluno da plataforma.



Todas as pessoas
são diferentes.

**Estude ao seu
ritmo. Assista às
aulas quantas
vezes quiser.**

Recue e ponha em pausa
para fazer as suas anotações
com calma.



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos

- + 244 948 513 550
- comercial@novacademia.co.ao
- www.novacademia.co.ao
- Urbanização Nova Vida, Rua 181, Casa N°6024

