



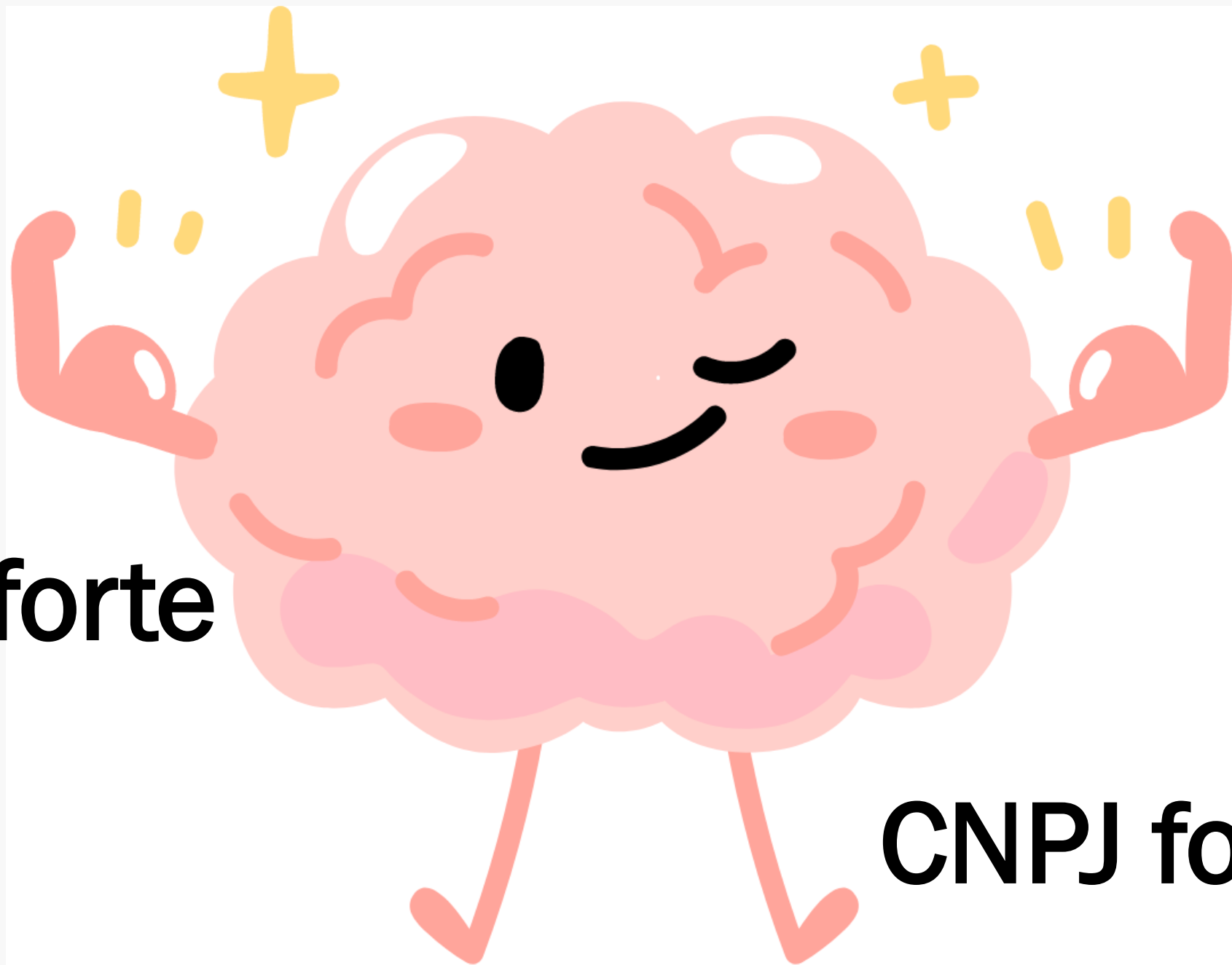
Curso de Capacitação

Módulo II – Gestão de Vendas

Aula 1: Planejamento Estratégico



CPF forte



CNPJ forte

Objetivo:

- Demonstrar como o planejamento estratégico será a sua **principal ferramenta para uma gestão eficiente** do seu negócio.

O que é Gestão?

- Conjunto de técnicas e ferramentas para condução de negócios a **melhores resultados**.

1) Ampliar Receitas:

- Prospectar Clientes
- Aumentar Ticket Médio
- Fidelizar Clientes
- Ampliar Canais de Vendas
- Diversificar Produtos e Serviços

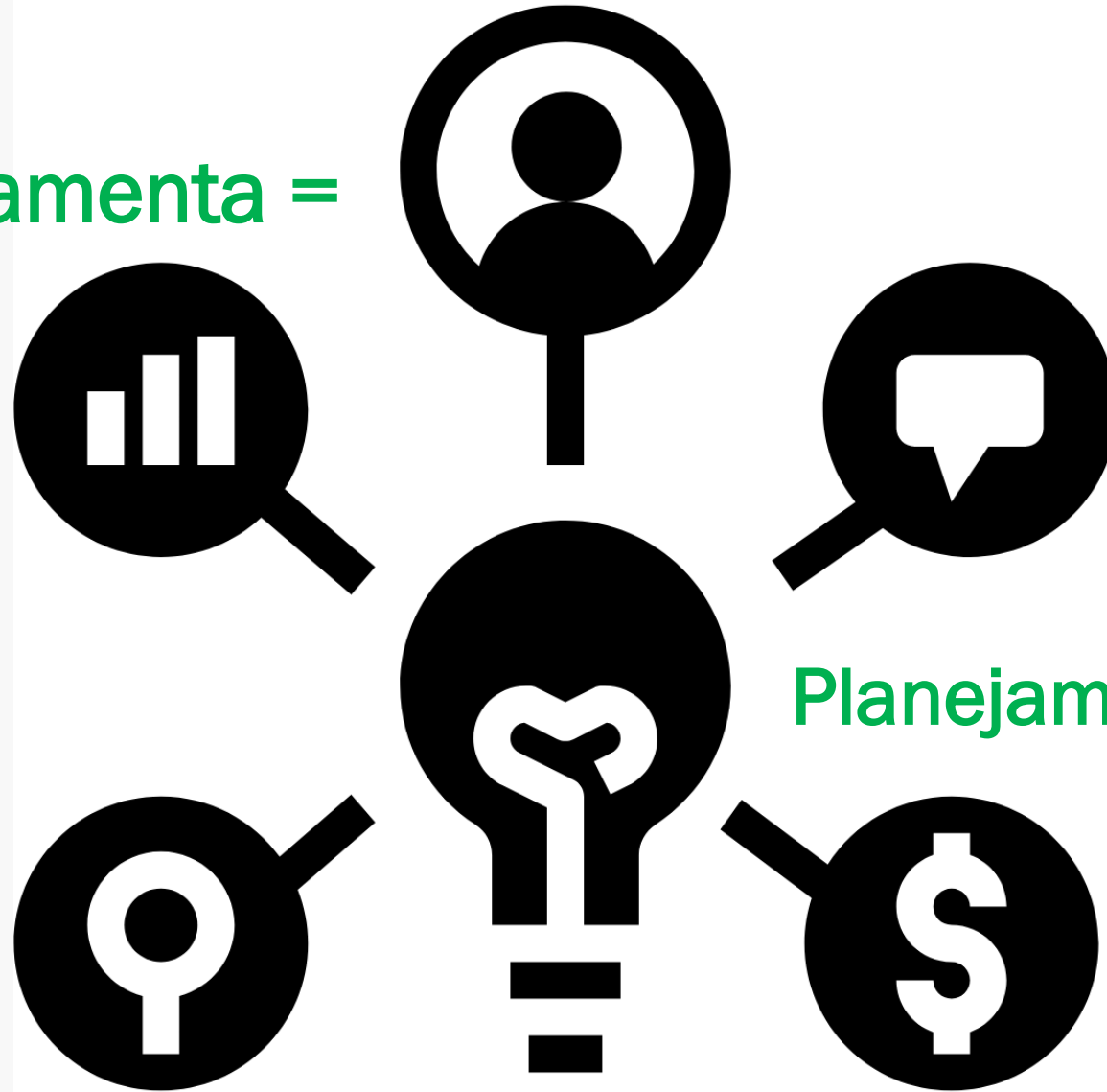
2) Reduzir Despesas:

- Controle Financeiro
- Regime Tributário Adequado
- Negociação com Fornecedores
- Automação de Processos
- Contratações Assertivas

3) Aumentar Qualidade Produtos/Serviços:

- Melhorar Produção
- Empregar Tecnologia
- Processos Eficientes
- Capacitar Equipe
- Escutar Clientes

Principal Ferramenta =



Planejamento Estratégico

O que é Planejamento Estratégico?

- Definição Objetivos e Metas
- Traçar Ações
- Definir Recursos Necessários

*“Esperar pelo melhor,
preparar para o pior:
eis a regra”.*



Fernando Pessoa

VISÃO



ADAPTAÇÃO



ANTECIPAÇÃO

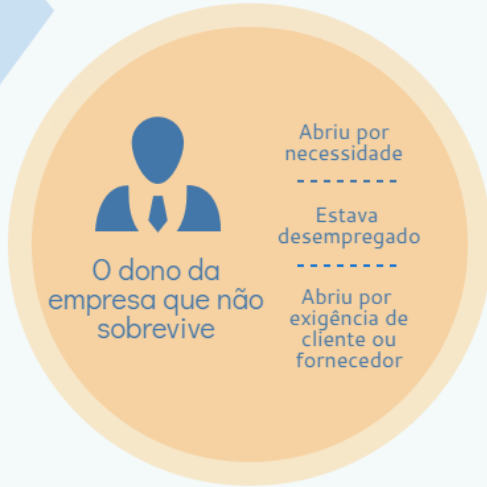
O que NÃO é Planejamento Estratégico?

- Ocupar Tempo Produtivo
- Engessar Atividades do Negócio
- Realizar Previsões
- Definir Decisões que serão Tomadas no Futuro
- Garantia de Sobrevivência

Principais causas de mortalidade das empresas



Principais causas de mortalidade



PLANEJAMENTO

Falta de planejamento

Não negociou prazos com fornecedores

Não obteve empréstimo em bancos



CAPACITAÇÃO

Não fez curso sobre gestão de negócios

Não investia em capacitação de mão de obra



GESTÃO

Não aperfeiçoava produtos

Não se atualizava

Não acompanhava despesas e receitas com rigor

Produtos sem diferencial