

PRESS RELEASE

2009.07.03

INICIATIVA INOVADORA NA ÁREA COMERCIAL: INV DINAMIZA FORUM DE RESPONSÁVEIS DE RH - EQUIPAS COMERCIAIS

As equipas comerciais assumem, nos dias de hoje, e mais do que nunca, um papel crítico na performance das empresas. No actual contexto empresarial em que uma gestão cada vez mais rigorosa de recursos escassos se associa à necessidade de resultados acrescidos, saber recrutar, motivar, incentivar, desenvolver, liderar e recompensar comerciais é uma tarefa exigente.

Prosseguindo a sua missão institucional em prol da afirmação, desenvolvimento e credibilização da área comercial, o INV – Instituto de Negociação e Vendas criou, e está a dinamizar, o **Fórum de Responsáveis de Recursos Humanos focado nas Equipas Comerciais**.

Neste Fórum **Responsáveis de Recursos Humanos de empresas nacionais e multinacionais de diferentes áreas de negócio**, nomeadamente da moda, óptica, telecomunicações, alimentar, decoração, logística entre outras, reúnem regularmente, para **trocar experiências e debater questões críticas relacionadas com as especificidades da função comercial, tanto em contexto de loja, como de venda empresarial**.

Questões como: os novos perfis para as funções comerciais, a gestão de diferentes gerações de comerciais na empresa, a motivação e gestão de expectativas dos comerciais, as novas estratégias de formação e desenvolvimento, a gestão de talentos, a função de liderança de equipas comerciais, os sistemas de remuneração, reconhecimento e incentivo, são alguns dos temas trabalhados.

O Fórum é coordenado e dinamizado por Ana Teresa Penim, Administradora do INV – Instituto de Negociação e Vendas, a qual se congratula com a enorme receptividade que esta iniciativa despertou, a par da intensa partilha e debate havidos em todas as reuniões.

As reflexões e conclusões deste Fórum serão sistematizadas no novo livro de Ana Teresa Penim e João Alberto Catalão, desta vez totalmente dedicado aos profissionais da área comercial, que se intitulará “Motivar & Vencer”.

Seguindo o conceito de partilha que deu origem ao livro “Negociar & Vender”, da autoria destes dois especialistas, o qual reuniu testemunhos de 43 líderes de opinião, obtendo um sucesso ímpar, o **“Motivar & Vencer” contará com os testemunhos dos Responsáveis de Recursos Humanos que integram este Fórum**.