

Designação do projeto | **Vale Inovação**Código do projeto | **Centro-02-0853-FEDER-004878**Objectivo principal | **Projeto de Consultoria para Desenvolvimento da Equipa Comercial da FAGIR**Região de intervenção | **Centro**Entidade beneficiária | **SCPG, SA (Ex-FAGIR Representações SA)**Data de aprovação | **15-08-2015**Data de início | **17-06-2015**Data de conclusão | **11-11-2015**Custo total elegível | **18.870,00€**Apoio financeiro da União Europeia | **FEDER - 14.152,50€**Apoio financeiro público nacional/regional | **Não Aplicável**

Obectivos, actividades e resultados esperados/atingidos

A metodologia implementada pelo sucesso em vendas permitiu à FAGIR implementar um sistema transversal na organização cujo objectivo é capacitar para a produtividade, o que se traduziu no investimento das vendas através do planeamento de acções e a abordagem ao detalhe, identificadndo claramente os objectivos de venda por cliente, tipo de cliente e famílias de produtos, estudando para este fim as distintas aproximações e apresentações de produtos que melhor apelem ao público-alvo e competências ao nível de negócios e concretização de negócios .

