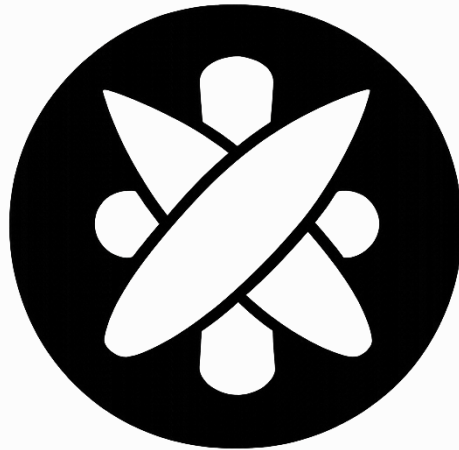


Proposta de Formação Comercial Boardriders Portugal

Formato presencial ou online



BOARDRIDERS™



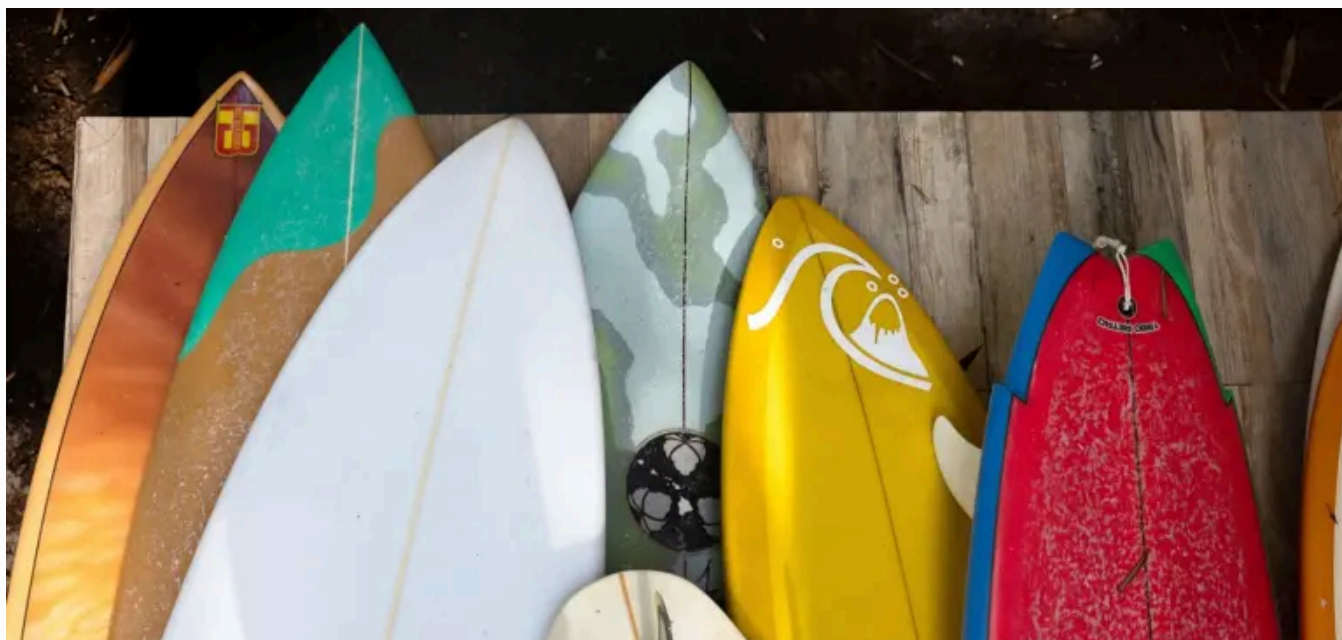
ENQUADRAMENTO



A Boardriders pretende reforçar as competências comerciais das suas equipas de loja em Portugal, através de formações práticas, ajustadas à realidade do retalho e orientadas para aplicação imediata no terreno.

A 3Solutions propõe ações de formação dirigidas a **vendedores e gerentes** de loja, com **possibilidade de realização em formato presencial ou online**, consoante os objetivos, a disponibilidade das equipas e a dispersão geográfica das lojas.

Estas formações podem ser estruturadas em sessões de **meio dia ou dia completo**, sempre com foco em comportamento comercial, atendimento, consistência de execução e melhoria da experiência do cliente em loja.



MODALIDADES DISPONÍVEIS

Técnicas de venda para vendedores

Foco em atendimento, abordagem ao cliente, escuta ativa, recomendação de produto, aumento de conversão e ticket médio.

Técnicas de venda para gerentes de loja

Foco em liderança comercial, acompanhamento da equipa, consistência entre lojas, indicadores de desempenho e reforço da cultura de venda.

Formatos disponíveis

Presencial



Online

Modelo modular, em várias sessões, se necessário

OBJETIVO DA PROPOSTA

Objetivo da Proposta

Informações para Apresentação Interna

Duração das sessões

Sessões de 4 horas

ou

Sessões de 8 horas

Número recomendado de participantes por sessão

Ideal entre 8 e 18 participantes

Investimento de Referência

Formato presencial

Sessão de 4 horas: desde 500€

Sessão de 8 horas: desde 750€

Formato online

Valores mais acessíveis, ajustados ao número de participantes e ao formato das sessões (Mínimo aconselhado de 8 participantes por sessão)

Notas

Os valores apresentados são indicativos e podem ser ajustados em função do número de sessões, localizações, formato escolhido e necessidade de adaptação dos conteúdos à realidade das lojas Boardriders.

No caso de formações presenciais, não estão incluídos custos de deslocação, alimentação e estadia dos consultores, quando aplicável.





A abordagem da 3Solutions é prática, próxima da realidade das lojas e orientada para aplicação imediata.

O objetivo não é apenas transmitir conteúdo, mas ajudar as equipas a melhorar comportamentos comerciais, atendimento, comunicação e consistência de execução no ponto de venda.

Atualmente, a 3Solutions encontra-se em processo de certificação DGERT, reforçando o compromisso com a qualidade e reconhecimento formal da formação.

Outras áreas de formação

Outras áreas de formação



A nossa abordagem de vendas: de vendedor a consultor

O Conceito de Vendas TAL – Trust, Advising, Loyalty

A evolução da venda no retalho

Durante muitos anos, a venda foi ensinada de forma linear.

Abordar, diagnosticar, apresentar, fechar.

Mais tarde surgiu uma evolução importante: a pirâmide invertida das vendas.

O foco passou a estar no cliente.

Compreender antes de vender, ouvir antes de propor, adaptar antes de apresentar.

Foi um passo relevante.

Mas hoje já não é suficiente.

O cliente mudou.

Está mais informado, mais exigente e menos disponível para abordagens tradicionais.

E é aqui que surge a necessidade de evolução.

O problema atual no ponto de venda

Hoje, muitas equipas fazem um bom atendimento, mas não concretizam venda.

Respondem ao cliente, mas não influenciam a decisão.

Executam tarefas, mas não geram impacto real no negócio.

Isto acontece porque o modelo continua demasiado técnico e pouco humano.

Falta intenção comercial.

Falta posicionamento.

A evolução não está apenas no processo.

Está na forma como o vendedor se posiciona perante o cliente.

O TAL nasce exatamente aqui.

TAL significa Trust, Advising e Loyalty

Não substitui os modelos anteriores.

Evolui-os.



Não é um guião de vendas.

É uma forma de estar.

Enquanto os modelos tradicionais ensinam o que dizer e quando dizer,
o TAL trabalha algo mais profundo:

quem o vendedor é no momento da venda.

Trust

O cliente não compra a quem fala melhor.

Compra a quem transmite confiança.

A confiança não vem da simpatia.

Vem da clareza, da segurança e da forma como o vendedor se apresenta.

Advising

O vendedor deixa de ser alguém que mostra produtos.

Passa a ser alguém que ajuda o cliente a decidir.

Não força.

Não empurra.

Orienta.

Loyalty

A venda não termina no momento do pagamento.

É aí que começa a relação.

O objetivo deixa de ser vender naquele momento.

Passa a ser criar ligação e continuidade.

A verdadeira inovação do TAL

A grande diferença está no posicionamento.

A pirâmide invertida melhorou a forma de vender.

O TAL transforma quem vende.

Não é apenas uma técnica.

É um modelo que altera comportamento, atitude e impacto no ponto de venda.

Impacto no retalho



Quando aplicado de forma consistente, o TAL permite:

- Aumentar o valor médio de venda
- Melhorar a taxa de conversão
- Reduzir a dependência de promoções
- Criar equipas mais seguras e consistentes
- Transformar atendimento em venda real

E acima de tudo, criar uma experiência diferenciadora para o cliente.

Porque hoje o cliente não quer sentir que lhe estão a vender, mas valoriza quando alguém o ajuda a decidir com clareza e confiança.

O papel da liderança

O TAL não é apenas uma ferramenta de venda.

É uma ferramenta de gestão.

Permite alinhar equipas, criar consistência e desenvolver comportamentos mais eficazes no terreno.

Conclusão

O TAL representa uma evolução natural da venda no retalho.

Mais humana

Mais consciente

Mais eficaz

Não porque simplifica a venda, mas porque a torna mais verdadeira.

E no contexto atual, é isso que faz a diferença entre vender...

o ser escolhido.

Papel da equipa no ponto de venda

Como atua hoje a equipa na loja

Diferença entre atender e vender

Capacidade de influenciar a decisão do cliente

Leitura do comportamento dentro da loja



02.

Organização do tempo e prioridades na loja

Como o tempo é distribuído no dia a dia

Equilíbrio entre atendimento, reposição e tarefas

Definição de prioridades em loja

Redução de tarefas sem impacto

03.

03. Execução de merchandising na prática

Como está organizada a loja hoje

Zonas quentes e zonas frias

Clareza da exposição e facilidade de escolha

Impacto do layout na compra

04.

KPIs simples para gerir a loja

Que números fazem realmente diferença

Vendas por colaborador

Artigos por venda

Rotação e rutura de stock

05.

Gestão de produto e rentabilidade

Identificação dos produtos que vendem mais

Equilíbrio entre sortido e excesso

Gestão de espaço vs rentabilidade

Ligação entre exposição e vendas

06.

Delegar com eficácia



O que deve ou não ser delegado
Como dar instruções claras
Acompanhamento sem controlo excessivo
Responsabilização da equipa

07.

Auditoria simples de loja

Como avaliar rapidamente uma loja
O que observar no terreno
Erros mais comuns de execução
Criação de rotinas de controlo

08.

Liderança e alinhamento de equipa

Comunicação clara com a equipa
Criação de regras simples e consistentes
Alinhamento entre todos os colaboradores
Motivação no contexto real de loja

Condições e notas importantes

IVA

IVA não incluído nos valores apresentados.

Calendarização

A calendarização das sessões será definida em conjunto entre a Boardriders e a 3Solutions, tendo em consideração a disponibilidade das equipas e a necessidade de minimizar impacto na operação das lojas.

Instalações e meios técnicos

As ações de formação presenciais decorrerão em instalações disponibilizadas pelo cliente, devendo o espaço ser adequado ao número de participantes e equipado com meios audiovisuais compatíveis, nomeadamente:

- Televisão ou projetor



- Ligação HDMI
- Sistema de som funcional
- Quadro branco ou flipchart (quando disponível)

Deslocações, refeições e alojamento

As deslocações, refeições e eventuais custos de alojamento do(s) consultor(es) associados às sessões presenciais serão da responsabilidade da Boardriders, sendo previamente identificados e validados entre as partes.

Reunião preparatória

Antes do início das ações de formação, será realizada uma reunião de alinhamento com os responsáveis da Boardriders, com o objetivo de:

- Confirmar objetivos
- Alinhar expectativas
- Identificar perfil das equipas
- Validar prioridades de conteúdos

Flexibilidade do programa

O programa é desenhado de forma flexível, podendo sofrer ajustes de conteúdos e exemplos, sempre que necessário, para melhor se adaptar à realidade das lojas e equipas.

Material de apoio

O material de apoio à formação poderá ser disponibilizado pela 3Solutions. Caso a Boardriders pretenda utilizar materiais com identidade própria, tal poderá ser articulado previamente.

Aplicabilidade prática

A 3Solutions compromete-se a garantir conteúdos práticos, orientados à realidade do terreno e diretamente aplicáveis à atividade diária das equipas.

Acreditação

A 3Solutions encontra-se atualmente em processo de certificação DGERT, reforçando o seu compromisso com metodologias estruturadas e reconhecidas.

Compromisso 3Solutions

O nosso foco é compreender a realidade das equipas, identificar oportunidades concretas de melhoria e implementar soluções simples e eficazes, com impacto direto no desempenho em loja.





Sinta-se à vontade para nos contactar,

351 918 880 051

Chamada para a rede móvel nacional. O custo depende do seu tarifário.

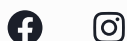
Estamos disponíveis para esclarecer qualquer questão sobre consultoria, marketing ou formação.

 [Contactar WhatsApp](#)



Consultoria e formação especializada para empresas de retalho.

Ajudamos equipas a melhorar operações, vendas e gestão, reforçando estratégia e marketing digital para garantir crescimento sólido e sustentável.



Links úteis

[3Solutions](#)
[Consultoria](#)
[Contactos](#)

Serviços

Consultoria de Gestão no retalho
Recursos Humanos no Retalho
Formação
Coaching e desenvolvimento profissional
Consultoria em marketing
Google Ads e ASO & SEO
Gestão de redes sociais
Meta Ads

Informações de contacto

3Solutions é uma marca de consultoria e formação em gestão e marketing no retalho



Av. das Acácias

Jardins da Parede

2775-342 Parede

Cascais

Portugal

Telefone (Chamada para a rede móvel nacional) 351 918 880 051

E-mail

consultoria@3solutions.pt

Dispomos de livro de reclamações:

