

Proposta de parceria em formação Homycasa

Condições da proposta de parceria em formação Homycasa

Proposta parceria Academia de formação Homycasa

**Academia HOMYCASA Desenvolver pessoas.
Fortalecer equipas.
Melhorar resultados.**



ENQUADRAMENTO

A presente proposta considera uma parceria estruturada para apoiar a HOMYCASA na adaptação, desenvolvimento e implementação da sua Academia de Formação.

O projeto parte da visão estratégica já definida pela HOMYCASA, nomeadamente da estrutura base atualmente em desenvolvimento, procurando transformá-la num modelo operacional de formação, acompanhamento e desenvolvimento das equipas.

A intervenção da 3Solutions pressupõe o desenvolvimento, adaptação e complemento dos conceitos, percursos e academias já identificados internamente, bem como o seu aprofundamento, enriquecimento e operacionalização através de metodologias, conteúdos, acompanhamento no terreno e apoio à implementação.



Os conteúdos apresentados nesta proposta devem ser entendidos como exemplos de áreas de desenvolvimento que poderão integrar a Academia HOMYCASA. A definição final dos módulos, terminologias, metodologias e prioridades será efetuada em conjunto com a equipa da HOMYCASA.

Sempre que existam orientações, conteúdos, referenciais ou diretrizes internas, os mesmos servirão de base ao desenvolvimento dos materiais formativos.

Na ausência desses referenciais, a 3Solutions poderá propor conteúdos, metodologias e suportes pedagógicos para validação prévia pela HOMYCASA antes da sua implementação.

Os conteúdos apresentados nesta proposta devem ser entendidos como exemplos de áreas de desenvolvimento que poderão integrar a Academia HOMYCASA. A definição final dos módulos, terminologias, metodologias e prioridades será efetuada em conjunto com a equipa da HOMYCASA.

Sempre que existam orientações, conteúdos, referenciais ou diretrizes internas, os mesmos servirão de base ao desenvolvimento dos materiais formativos.

Na ausência desses referenciais, a 3Solutions poderá propor conteúdos, metodologias e suportes pedagógicos para validação prévia pela HOMYCASA antes da sua implementação.



PROPOSTA DE PARCERIA

Academia HOMYCASA

Desenvolver pessoas. Fortalecer equipas. Melhorar resultados.

A Academia HOMYCASA nasce como uma proposta estruturada de desenvolvimento profissional, pensada para apoiar o crescimento das equipas através de formação prática, acompanhamento no terreno e aplicação direta à realidade das lojas, armazéns e áreas de suporte.

01

Liderança e Gestão de Loja

Desenvolvimento de gerentes, futuros líderes, planeamento, comunicação e gestão da performance.

02

Vendas e Experiência do Cliente

Abordagem, diagnóstico, apresentação de produto, TAL, cross-selling, up-selling e fecho.

03



Operações e Logística

Organização, produtividade, comunicação entre loja e armazém, qualidade e eficiência operacional.

01

Liderança e Gestão de Loja

Programa dirigido a gerentes e futuros líderes, com foco na gestão diária da loja, desenvolvimento das equipas, organização do trabalho e melhoria da performance.



Gestão e Planeamento de Tempo

Organização de prioridades, rotinas de loja, planeamento semanal e foco no que realmente gera resultado.



Liderança de Equipas

Desenvolvimento de uma liderança próxima, exigente e orientada para autonomia, responsabilidade e execução.



Comunicação e Feedback

Comunicação clara com colaboradores, conversas difíceis, feedback construtivo e alinhamento diário da equipa.



Delegar e Auditar

Distribuição de responsabilidades, acompanhamento da execução e criação de hábitos de verificação sem microgestão.



KPI, OKR e Indicadores

Leitura de indicadores comerciais e operacionais para transformar números em decisões e planos de ação.



Planos de Ação

Construção de planos simples, objetivos e acompanháveis para melhorar vendas, organização e desempenho da loja.



Entrevistas e Recrutamento

Preparação de entrevistas, avaliação de perfil, atitude comercial e adequação à cultura da HOMYCASA.



Formação On-the-Job

Como ensinar colaboradores no contexto real da loja, corrigindo comportamentos e reforçando boas práticas.



02

Vendas e Experiência do Cliente

Programa dirigido a consultores de venda, com foco na abordagem comercial, diagnóstico de necessidades, apresentação de produto e criação de uma experiência de compra mais consistente.



Abordagem ao Cliente

Primeiro contacto em loja, criação de confiança e início natural da conversa comercial.



Diagnóstico de Necessidades

Perguntas certas para compreender espaço, estilo, orçamento, urgência, família e objetivo de compra.



Características, Vantagens e Benefícios

Transformar características técnicas dos produtos em benefícios claros para o cliente.



Método TAL

Trust, Advising e Loyalty aplicados à venda consultiva de mobiliário, sofás e decoração.



Apresentação de Produto

Como conduzir o cliente pela exposição, valorizar soluções e criar ligação entre produto e necessidade.



Cross-Selling e Up-Selling

Recomendação natural de produtos complementares e soluções de maior valor, sem pressão comercial.



Fecho de Venda

Identificação de sinais de compra, redução de hesitação e condução do cliente para uma decisão segura.



Merchandising Comercial

Utilização da exposição, ambientes, sofás, acessórios e decoração como apoio ativo à venda.

03

Operações e Logística

Programa dirigido às equipas operacionais e de suporte, com foco na organização, comunicação entre áreas, produtividade e qualidade da execução no apoio às lojas e ao cliente final.



Organização de Armazém

Boas práticas de arrumação, zonas funcionais, acessibilidade, identificação e fluidez operacional.



Receção de Mercadoria

Procedimentos de receção, conferência, registo, controlo de qualidade e comunicação de inconformidades.



Preparação de Encomendas

Organização do picking, preparação, validação e redução de erros antes da expedição ou entrega.



Comunicação Loja-Armazém

Melhoria da comunicação entre equipas comerciais e operacionais para evitar falhas, atrasos e retrabalho.



Gestão de Prioridades

Planeamento diário, gestão de urgências, equilíbrio entre pedidos internos e compromissos com clientes.



Produtividade Operacional

Identificação de desperdícios, melhoria de rotinas e aumento da eficiência sem perda de qualidade.



Qualidade na Entrega

Atenção ao detalhe, apresentação do produto, cuidado no manuseamento e impacto na experiência do cliente.



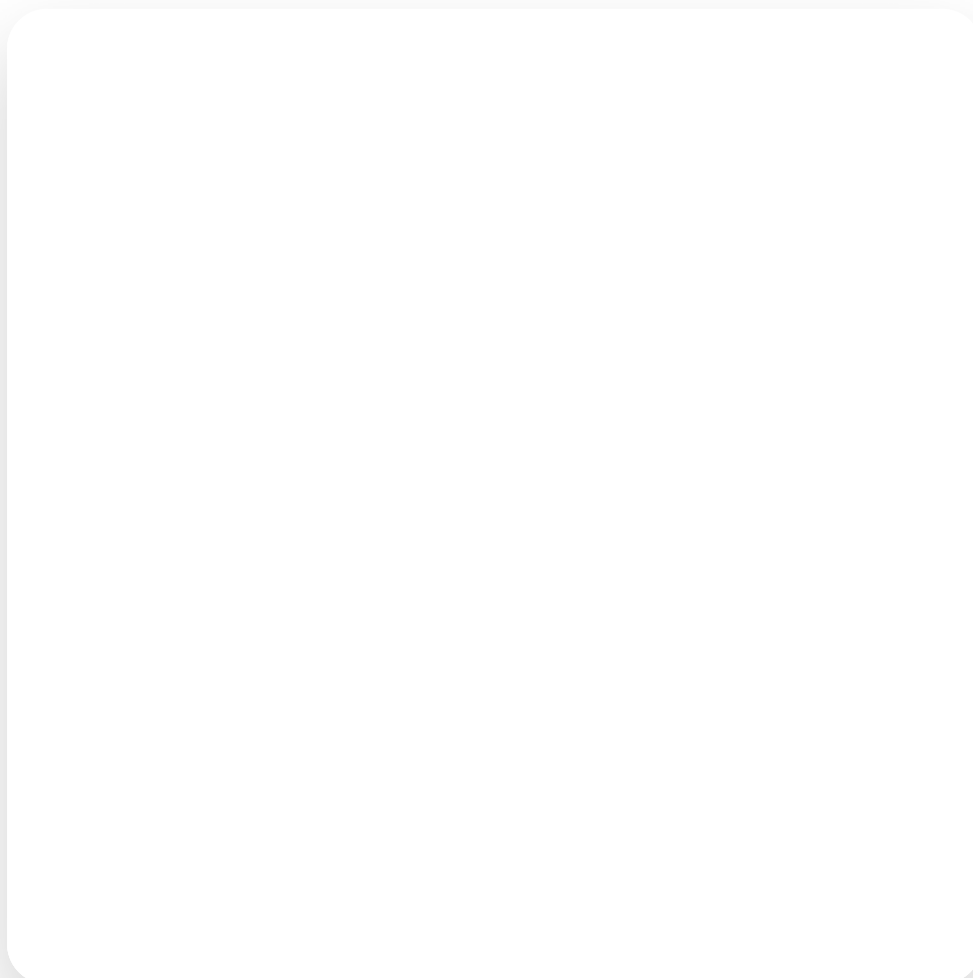
Segurança e Responsabilidade

Boas práticas de segurança, prevenção de danos, responsabilidade individual e cuidado com produtos e pessoas.



[Voltar à escolha de categorias](#)

Conhecer a metodologia de implementação



METODOLOGIA DE IMPLEMENTAÇÃO

Da observação no terreno à aplicação real nas equipas.

A Academia HOMYCASA será construída de forma progressiva, em parceria com a equipa interna, garantindo que os conteúdos, a linguagem e os exemplos utilizados refletem a realidade das lojas, armazéns e equipas da empresa.



01 Diagnóstico no terreno

Visita a três lojas representativas e dois armazéns, com observação da operação, equipas, exposição, comunicação e principais oportunidades de melhoria.

02 Construção dos conteúdos

Adaptação dos módulos à realidade HOMYCASA, incluindo terminologia interna, exemplos práticos, prioridades definidas e validação com RH/direção.

03 Implementação semanal

Realização de temas em sala ou em loja, de acordo com o plano definido, com formação prática, exercícios, simulações e aplicação direta ao contexto real.

04 Acompanhamento e melhoria

Reuniões de alinhamento, ajustes aos conteúdos, feedback das equipas e acompanhamento da evolução dos comportamentos e práticas trabalhadas.

[← Voltar às categorias](#)

[Seguir para condições da proposta →](#)

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:

