

# Empreendedorismo, Inovação e Vendas em *Fitness*

• 4 ECTS

• 1.º Ano, 1.º Semestre

## | Área Científica

345 – Gestão e Administração

## | Objetivos de Aprendizagem

- Identificar questões críticas na criação de uma nova empresa.
- Selecionar e implementar um modelo de plano de negócios.
- Aplicar técnicas de execução de novos projetos de negócio, com recurso a diferentes instrumentos e ferramentas de gestão.
- Aplicar técnicas de apresentação do negócio, na fase de arranque de uma nova empresa.
- Demonstrar competências de liderança eficaz no arranque de um novo negócio
- Identificar as características do mercado e gerir o processo de inovação nos serviços de *fitness*
- Elaborar um plano de vendas e as principais métricas na indústria do *fitness*
- Identificar os diferentes canais de angariação de clientes
- Conhecer o processo de comunicação nas vendas
- Saber analisar o modelo DISC
- Aplicar as diversas etapas do processo de venda no *fitness*
- Reconhecer as principais objeções dos clientes e utilizá-las como suporte de argumentação
- Identificar os aspetos chave de uma negociação/venda de alta performance em *fitness*

## | Conteúdos Programáticos

- Empreendedorismo e Inovação
  - Caracterização do serviço de *Fitness*
  - Tendências de mercado e inovação
  - Definição de Empreendedorismo.
  - Perfil do empreendedor.
  - *Mind Set* do Empreendedor
  - As ideias e as Janelas de Oportunidade.
  - Visão, Missão e Valores da empresa
  - Proposta Única de Valor (UPS)
  - Fases do estudo de mercado.
    - Público-alvo
    - Dimensão e caracterização

- Concorrência
- Enquadramento legislativo
- Projeção financeira
- Plano de negócios, análise e avaliação de um projeto de investimento
  - Estrutura e a conceção de um plano de negócios
  - Gestão do Risco
  - Construção de um *Pitch* de alta eficácia
- Análise SWOT.
- Fontes de financiamento ao empreendedorismo:
  - Capital Próprio
  - Programas de incentivo estatais e europeus
  - *Business Angel*
  - Capital de Risco
  - Banca
- Vendas em *Fitness*
  - Processo de venda
    - Evolução histórica
    - Tipos de venda
  - Comercial de *Fitness*
    - Qualidades
    - Competências técnicas
  - Planeamento de vendas no *Fitness*
    - Definição de objetivos
    - Plano de vendas
    - Métodos de previsão e métricas de vendas
  - Canais de angariação
    - *Marketing* direto vs indireto
    - Definição de Prospeto, *Walk In* Referência
    - Importância da qualificação das Referências
    - Fases de contemplação de produto/serviço
  - Etapas do processo de venda no *Fitness* Saudação e Vista Geral
    - Qualificação do potencial cliente (Prospeto)
    - Motivação do Prospeto
    - Visita ao clube
    - Objeções
    - Identificação das possíveis objeções
    - Construção de argumentação
    - Técnicas para ultrapassar as objeções
    - Fecho da venda
    - Recolha de Referências: POS, Clientes, eventos e Web.
  - Tipologia de contato
    - Forma (Presencial, *Mail*, Telefónico)
    - Contacto 3D
    - Gestão do compromisso
  - *Follow Up*