

A professional man with a beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and maroon tie, is smiling while talking on a mobile phone. He is holding a laptop under his left arm. The background is a blurred office setting with blue lighting.

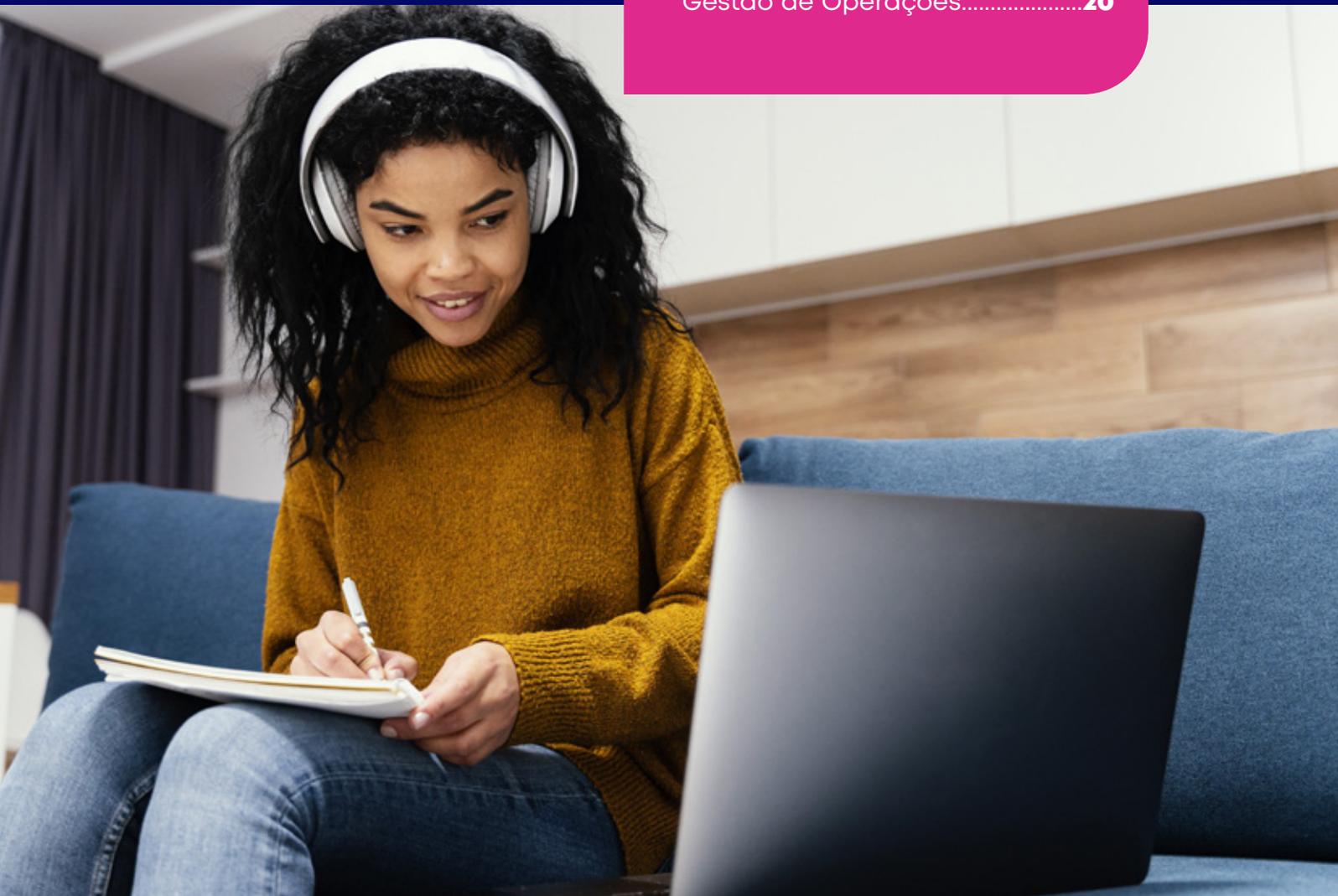
Atinja de forma rápida
os objectivos do mês
**usando as
melhores práticas
de vendas.**



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos

ÍNDICE

Quem somos.....	3
Nosso Diferencial.....	4
O Primeiro Centro de Formação Profissional em Angola Especializado em Vendas.....	5
Boas práticas de vendas.....	8
Catálogo de cursos.....	10
Destaques do nosso catálogo....	11
Aprendizagem colaborativa.....	14
Certificação.....	16
Formação por Medida.....	18
Pós-Venda e Gestão de Operações.....	20





Uma nova experiência de formação!

A **NOVACADEMIA** é uma sociedade de direito angolano, dedicada à Consultoria e Formação Corporativa, fundada a 22 de Janeiro de 2020.

Somos uma empresa especializada em Vendas e Gestão de Processos de Negócio (BPM-Business Process Management).

Acreditados pelo INEFOP (Licença Nº 978.01/LDA), asseguramos elevados padrões de qualidade e excelência nos nossos programas de formação, contribuindo para a capacitação e o crescimento sustentável das organizações.

QUEM
SOMOS



TOP 5

Motivos para fazer uma formação corporativa online

- 1 → Redução do tempo de ausências no local de trabalho;
- 2 → Redução de custos e de tempo gasto nas deslocações e estadias;
- 3 → Redução do tempo de formação da equipa;
- 4 → Promoção da literacia digital na organização;
- 5 → Acessibilidade a qualquer hora (*anytime*) e em qualquer lugar (*anywhere*).



Nosso Diferencial

Os Países são diferentes em termos de cultura nacional e organizacional.

A nossa vivência em Angola e a exclusividade dos nossos conteúdos formativos constituem o nosso principal factor de diferenciação.

Garantimos o reforço do comportamento desejável e o compromisso das pessoas com o Desenvolvimento de Competências Alinhadas à Cultura Angolana.

Os nossos programas reflectem as reais necessidades formativas do mercado angolano, de acordo com a vivência histórica, os valores e o contexto social dos participantes, bem como as práticas partilhadas nas organizações, o que possibilita a sua aplicação imediata na actividade profissional, promovendo resultados práticos e relevantes que impactam directamente os resultados comerciais, melhorando a experiência do cliente, a produtividade e a competitividade.

O Primeiro Centro de Formação Profissional em Angola Especializado em Vendas

Com o lançamento oficial da nossa Plataforma Digital Corporativa de nova geração, a NOVA-CADEMIA, dedicada à Formação Técnica e Profissional em Vendas, realizado no dia 21 de Março de 2024, no prestigiado Hotel HCTA, consolidámo-nos como o primeiro Centro de Formação Profissional em Angola especializado em Vendas.

A relevância desta iniciativa foi destacada pelo programa “Notícias da Hora”, da TV Girassol, que, no dia 22 de Março, evidenciou o impacto da NOVACADEMIA no mercado angolano, reforçando a importância da qualificação profissional em vendas para a competitividade das empresas.



O nosso compromisso é transformar a abordagem comercial das empresas, promovendo uma cultura de vendas estratégica, baseada em competências, processos e boas práticas alinhadas com as exigências do mercado angolano.







Construa uma boa imagem da sua organização

Crie o programa de formação
mais adequado para os seus
colaboradores através do nosso
mapa de desenvolvimento
profissional.



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos

Boas práticas de vendas



Ao contrário dos cursos tradicionais de vendas – geralmente longos, genéricos e teóricos –, da literatura biográfica e dos conteúdos dispersos e divergentes disponíveis na Internet.

Ampliamos os conhecimentos e as competências dos profissionais de vendas das organizações através de uma oferta formativa segmentada e diferenciada. A nossa abordagem, prática e cientificamente fundamentada, baseia-se nas melhores práticas de persuasão e nas novas tendências e evoluções de criação de valor, satisfação e fidelização de clientes reconhecidas mundialmente.



Novos tempos exigem novas aprendizagens

Operadores de Caixa

De acordo com o Fórum Económico Mundial, os vendedores especializados serão uma das profissões mais requisitadas até 2030. Esta previsão reflecte a crescente necessidade de profissionais qualificados para responder aos desafios de mercados cada vez mais competitivos e orientados para o cliente, destacando a importância da formação técnica e prática nesta área.





Catálogo de cursos

Os nossos cursos compreendem toda a cadeia de valor da actividade comercial, nomeadamente: **Atração e Retenção de Clientes, Construção de Fidelidade e Recuperação de Clientes.**

Livre de requisitos de carreira necessários ao desenvolvimento das pessoas e da própria empresa disponibilizamos um catálogo de cursos técnicos com foco na melhoria da qualidade, produtividade, construção e consolidação de competências, que permite a formação integral dos profissionais de vendas e das equipas de suporte comercial, para a realização das metas e objectivos organizacionais.

Destques do nosso catálogo

**Técnicas de
vendas
altamente
eficazes**



**Atendimento ao
cliente
orientado
para as vendas**



**Gestão de
reclamações
de clientes**



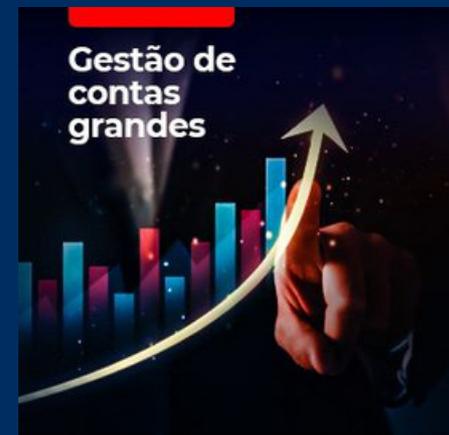
**Vendas
B2B**



**Gestão de
carteiras de
clientes
empresariais**



**Gestão de
contas
grandes**





Digitalizamos a Formação Profissional por uma Angola mais Inclusiva

99% dos profissionais de vendas nunca tiveram qualquer formação na área. Muitos nem sequer sabem da existência de cursos especializados.

O Crescente Acesso ao Digital em Angola:

- 11 milhões de angolanos têm acesso à Internet, segundo dados do Regulador das Comunicações Electrónicas, divulgados no 1.º Fórum de Governação da Internet em Angola, a 23 de fevereiro de 2024.
- Cerca de 366.000 pessoas em zonas remotas de 13 províncias do país também já têm acesso à Internet através do *projecto* Conecta Angola, que utiliza os recursos tecnológicos do satélite ANGOSAT-2.
- Mais de 5 milhões de angolanos utilizam redes sociais, representando 13,4% da população total do país, de acordo com o Data-Reportal.

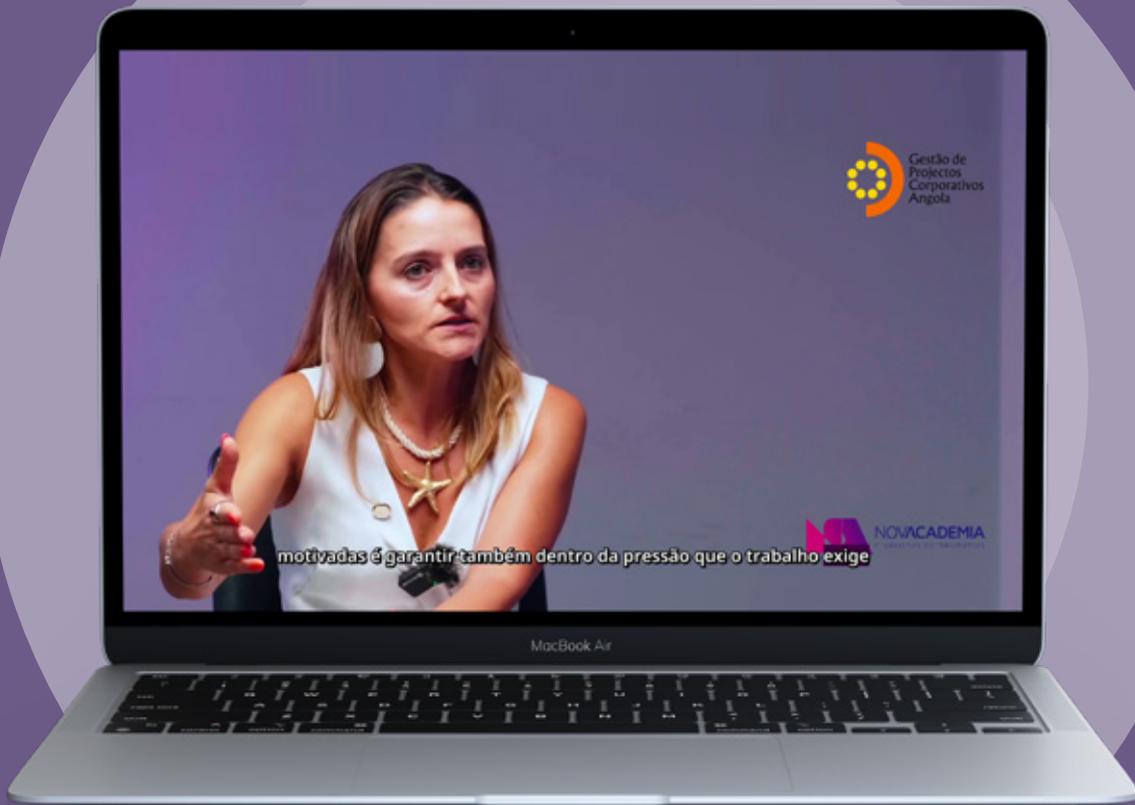


Aprendizagem colaborativa

Proporcionamos uma experiência incrível de ensino digital e interativo aos nossos formandos.

Oferecemos grupos de aprendizagem e uma comunidade de prática, onde são realizadas sessões exclusivas de esclarecimento de dúvidas, de segunda a sexta-feira, em horários flexíveis, no formato online e ao vivo.

As sessões são conduzidas pelos nossos formadores com experiência prática de vendas em diversos sectores da economia. Além disso, os alunos têm a oportunidade de partilhar problemas e experiências, o que contribui para a maximização do desempenho profissional e para o aumento dos níveis de motivação no trabalho.



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos

Fazemos uso intensivo da tecnologia para oferecer sessões de formação modernas e disruptivas.



Decreto presidencial nº.59/20 de 03 de Março - Regulamento das Modalidades de Ensino à Distância e Semi-Presencial do Subsistema de Ensino Superior.

Após a conclusão de um curso com êxito, mediante uma avaliação formativa e sumativa da aprendizagem, o participante descarrega o certificado em formato digital na Área de Aluno da plataforma.

Promotor de Vendas

Todas as pessoas são diferentes.

**Estude ao seu ritmo. Assista às aulas
quantas vezes quiser.**

**Recue e ponha em pausa para fazer as
suas anotações
com calma.**





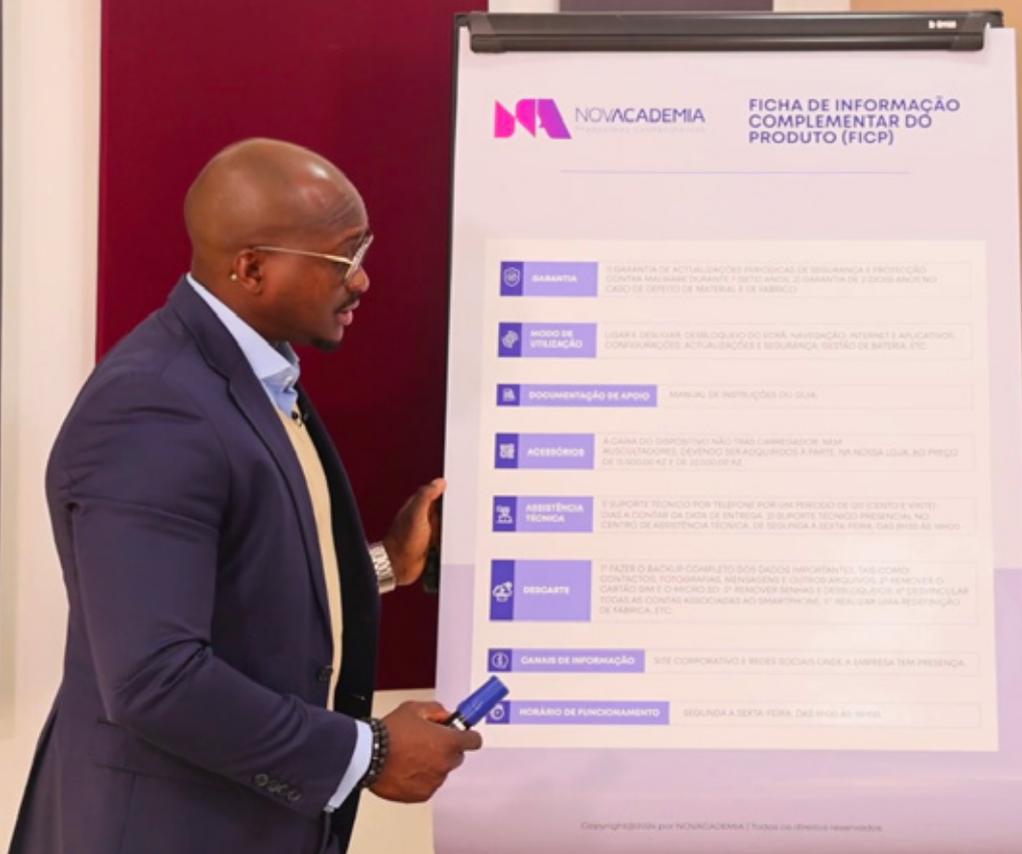
Formação por Medida



Desenvolvemos cursos personalizados e avaliações (*assessments*) para empresas com necessidades específicas, assegurando acompanhamento contínuo aos colaboradores no contexto de trabalho.

O nosso objectivo é ajudar a estabelecer um padrão de referência de boas práticas de vendas e de gestão de relacionamento com clientes, que seja seguido pela força de vendas. Procuramos promover a adoção de uma comunicação comercial institucional única, com vista a reforçar a boa imagem da organização no mercado.

Garantimos o sucesso do processo de ensino-aprendizagem com a manutenção de uma bolsa de formadores composta por profissionais nacionais e estrangeiros com certificação de aptidão pedagógica, domínio técnico actualizado nas áreas em que são especialistas, autores e consultores, com mais de 10 anos de experiência em vendas, facilitando deste modo o desenvolvimento de conteúdos práticos com aplicação imediata no dia-a-dia dos participantes.



Empresas que **impulsionaram as suas vendas** com as ferramentas avançadas da nossa plataforma



“As aulas foram bem apresentadas e com exemplos bem dados. O fator de inovação que percebi na formação foi como foram programadas as aulas e os conteúdos de cada módulo. Foi tudo bem feito e estruturado para que não tivéssemos dúvidas sobre o conteúdo de cada aula. O principal benefício que tive foi de aprender novos métodos e técnicas de como fazer uma venda bem feita. A estratégia que usei foi de tirar sempre uma hora ao dia, e estar sempre num local sozinho e calmo para que ninguém me interrompesse durante a formação”.

Manuel Rodrigues
Função: Assistente

Empresa: MACON Transportes



Pós-Venda e Gestão de Operações

5 Grandes Desafios Causados pela Falta de Qualificação Técnica em Equipas Interfuncionais

- 1 → Atrasos na entrega de projectos
- 2 → Retrabalho e aumento de custos
- 3 → Dificuldade em inovar e gerar valor
- 4 → Baixa qualidade nos produtos e serviços
- 5 → Perda de clientes e oportunidades de negócio



Eleve o nível
de satisfação e
de fidelização dos
seus clientes

**com processos
e ferramentas
mais eficazes**

para a gestão do
trabalho diário.



NOVACADEMIA
Produzimos Conhecimentos



Para garantir uma experiência de excelência ao cliente, desenvolvemos programas de formação especialmente concebidos para profissionais que desempenham funções-chave na execução de processos internos, activação de serviços, gestão de projectos, operações pós-adjudicação de contratos e marketing digital. Estas formações são estruturadas para responder directamente aos desafios do mercado angolano, assegurando alinhamento com a cultura, os valores e o contexto social dos participantes. As principais áreas abrangidas incluem:

- Cibersegurança
- Gestão de Equipas
- Processos Internos
- Gestão de Projectos Corporativos
- Operações e Actividades Operacionais

MAIS DE 120.000

Estabelecimentos comerciais
à procura de profissionais
qualificados

Invista na sua qualificação: torne-se um vendedor especializado e conquiste o seu emprego com salário fixo e bónus



- + 244 948 513 550
- comercial@novacademia.co.ao
- www.novacademia.co.ao
- Urbanização Nova Vida, Rua 181, Casa N°6024

