

EXCEL
F O R M A Ç Ã O

PRESS KIT 2026

MÉTODO E EXPERIÊNCIA EM VENDAS E LIDERANÇA

Fundada em 1999, a ExcelFormação nasceu com um propósito claro: profissionalizar a formação e capacitação de equipas comerciais num momento em que o mercado português ainda privilegiava abordagens motivacionais à área das vendas. A ideia partiu de Tim Munnion, antigo Diretor de Formação Comercial da Mars para o Reino Unido: na sua ótica, era necessário criar programas formativos orientados para a resolução de problemas concretos, com método, aplicação prática e aprendizagem no terreno. Assim nasceu a metodologia Excelway, que ainda hoje continua a orientar a atuação da empresa.

Entre 2000 e 2003 juntaram-se à ExcelFormação os atuais sócios Luís Marinho, Miguel Ângelo e Maurício Silva. Com especializações distintas, mas todos com passagem pela Mars, implementaram uma cultura empresarial marcada pela exigência, pelo foco em resultados e pela valorização e desenvolvimento das pessoas. A colaboração entre os quatro sócios foi-se fortalecendo ao longo de anos de trabalho conjunto, assente numa visão partilhada sobre como deve ser uma formação comercial eficaz: pragmática, humana e adaptada à realidade de cada empresa.

Mais de 25 anos depois da sua fundação, a ExcelFormação mantém este foco exclusivo na formação comercial, com intervenção nas áreas de vendas, negociação, liderança de equipas e comunicação de influência, desenvolvendo formações e projetos *tailor-made* que visam o aumento da produtividade organizacional e comercial. A missão é só uma: ***transformar formação em mudanças observáveis no comportamento profissional e na performance das equipas e empresas.***

Ao longo de quase três décadas, a ExcelFormação trabalhou com centenas de organizações, de grandes multinacionais a PME e start-ups. Num contexto económico marcado por uma exigência competitiva e ciclos de decisão complexos, a ExcelFormação posiciona-se como uma parceira na construção de competências comerciais sustentáveis sobre liderança, negociação e comunicação de influência.

FORMAR EQUIPAS
TRANSFORMAR NEGÓCIOS

METODOLOGIA EXCELWAY

A Excelway é a metodologia própria da ExcelFormação, desenvolvida para garantir que a formação profissional se traduz em aplicação prática e resultados sólidos.

Estruturada, refinada e continuamente atualizada, a metodologia aborda conceitos essenciais e técnicas de *coaching* comercial sob uma perspetiva prática. Combina formações em sala, training *on-job*, exercícios de *role-play* e simulações de contextos reais, tornando simples aquilo que muitas vezes parece complexo nos processos de venda, negociação e liderança comercial. O acompanhamento é contínuo e o feedback técnico constante, permitindo às organizações e empresas medir a evolução e o desempenho das suas equipas ao longo do tempo.

ETAPA #1

- Reuniões de diagnóstico;
- Acompanhamento no terreno;
- Apresentação do diagnóstico e proposta de trabalho;
- Definição de critérios de sucesso para o programa.

ETAPA #2

- Desenvolvimento de conteúdos, ferramentas e casos práticos;
- Implementação do programa formativo;
- Aplicação imediata no terreno via *treino on-job*;
- *Gamification* dos conteúdos.

ETAPA #3

- Avaliação do programa
- Ações de follow-up para consolidar aprendizagens.



DIFERENTES SETORES, O MESMO FOCO NA PERFORMANCE

Desde muito cedo, a ExcelFormação apostou na prospeção fora dos canais tradicionais do grande consumo, começando pelas indústrias farmacêutica e industrial, o que viria a abrir caminho para uma atuação transversal a múltiplos setores, incluindo telecomunicações, retalho alimentar, seguros, banca, turismo, energia e retalho especializado.

Esta diversidade setorial tornou-se uma das principais forças da empresa e da carteira de clientes fazem parte marcas amplamente reconhecidas: Sonae, Jerónimo Martins, Danone, Nestlé, PepsiCo, Vodafone, Gilead, Leroy Merlin, Johnson & Johnson, Ageas, Grupo Bensaude, Biocodex, Farmodiética, entre muitas outras no mercado nacional e internacional.

Igualmente diversa é a rede de consultores séniores e formadores da ExcelFormação. Tratam-se de profissionais com experiência consolidada em funções comerciais, em diferentes mercados e setores de atividade.

Sediada em Portugal, a empresa mantém operações na Europa e no Brasil, reforçando a capacidade de desenvolver projetos adaptados a diferentes enquadramentos empresariais.

CLIENTES



EQUIPA DE GESTÃO



TIM MUNNION

Chairman

Fundou a ExcelFormação após 18 anos de carreira internacional no grupo Mars, onde criou, liderou e formou equipas comerciais em vários países e chegou a assumir a função de Diretor de Formação Comercial no Reino Unido. A sua vasta experiência em contextos altamente exigentes e orientados para resultados fê-lo consolidar uma abordagem às vendas assente em método, rigor e aplicação prática.



LUÍS MARINHO

Partner & CEO

Oficial de Marinha de formação, redirecionou o seu percurso académico para as áreas de economia, gestão e políticas públicas. Antes de chegar à ExcelFormação no início de 2000, passou pela Mars, onde cresceu em funções de supervisão e gestão de equipas; a Procter & Gamble, tendo liderado a equipa responsável pelo lançamento de Pringles em Portugal; e a Delta Cafés, onde assumiu a Direção Nacional de Vendas para Moçambique.



MIGUEL ÂNGELO

Partner

Foi na Mars que se apaixonou pelo processo comercial e pela formação de equipas, mas foi na ExcelFormação que expandiu essa paixão. Tem conduzido centenas de formações, impactando equipas e organizações de múltiplos contextos. É o único formador nacional certificado pelo Cialdini Institute no programa oficial de Persuasão e Influência (*Cialdini Certified Professional Program – Part 2*), do Dr. Robert Cialdini, autor da obra “As Armas da Persuasão”.



MAURÍCIO SILVA

Partner

Começou a trabalhar informalmente ajudando o pai na distribuição de iogurtes na Longa Vida - empresa à qual regressaria décadas mais tarde, como formador da ExcelFormação. Tendo iniciado o seu percurso corporativo na Mars, ao longo da carreira chegou a desempenhar funções de gestão de contas, liderança de equipas e cargos de direção. Esta diversidade de experiências permitiu-lhe desenvolver processos e ferramentas que hoje aplica na formação e consultoria.

FUNDAÇÃO

1999

SÓCIOS

Tim Munnion - Luís Marinho - Miguel Ângelo - Maurício Silva

ÁREAS DE ESPECIALIZAÇÃO

Vendas e Negociação - Gestão de Grandes Contas - Liderança e gestão de equipas -
Influência e persuasão - Treino *on-job* e coaching de venda

CLIENTES

Empresas e organizações multinacionais - PME - Start-ups

PRINCIPAIS SETORES

Grande consumo - Indústria farmacêutica - Telecomunicações - Banca e seguros -
Retalho alimentar - Turismo - Energia - Retalho especializado

ATUAÇÃO

Portugal - Espanha - Itália - Reino Unido - Angola - Brasil