

Técnicas de Vendas

Dirigido a:

Vendedores e técnico-comerciais recém-admitidos ou sem formação em técnicas de venda e negociação.

Objectivos:

Compreender e saber aplicar técnicas de venda e negociação.

Conhecer um modelo eficaz para abordar os clientes e prospectos: as fases da negociação.

Desenvolver os mecanismos de persuasão.

No final do curso os participantes estarão aptos a utilizar métodos e instrumentos práticos de venda e negociação que permitirão uma maior rentabilidade dos seus contactos comerciais.

Conteúdos Programáticos:

1. Saber adaptar-se às exigências do mercado e dos clientes
2. Aperfeiçoar a organização pessoal
3. Saber planear os contactos comerciais
4. Criar e manter um clima de confiança com os clientes
5. Identificar as motivações de compra
6. Argumentar em sintonia com as motivações do cliente e desenvolver os mecanismos de persuasão
7. Dominar as técnicas de fecho e consolidar a venda
8. Balanço sobre a matriz de negociação abordada

Métodos Pedagógicos

Exposições e debates, conduzidos pelo formador.

Estudos de Caso e trabalhos em sub-grupos.

Partilha de experiências entre os participantes.

Modalidade de Formação

Formação profissional Contínua/e Actualização

N.º dias

5 dias

N.º horas

20 Horas

Horário

19:30 - 23:30

Valor:

100 € (isento do pagamento do IVA ao abrigo do Artigo n.º 9 do CIVA)

Estão incluídos os materiais pedagógicos assim como a emissão do certificado de formação profissional.

A realização deste curso depende do número mínimo de inscrições.

