Técnicas de Vendas

Competências Empresariais - Marketing e Vendas

Promoção: **Curso com 15% de desconto**Aproveite já!

Live Training (também disponível em presencial)

- **Localidade:** Imprimir Curso
- **Data:** 04 Jul 2022
- **Preço:** 630 € (Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes.)
- **Horário:** Manhã das 9h00 - 12h30
- **Nível:** Intermédio
- **Duração:** 14h

Sobre o curso

Neste curso, irá aprender a desenvolver técnicas e comportamentos que permitem uma maior conversão em vendas efetivas. Identifique e compreenda os fatores de coesão e desmotivação do cliente e domine as técnicas eficazes na negociação.

No final do programa, os participantes deverão ser capazes de:

- Planear/organizar a atividade de venda e prospeção para obtenção de uma abordagem efetiva;
- Desenvolver com eficácia o processo de venda, utilizando técnicas que garantam vendas efetivas;
- Conduzir diálogos, recorrendo às técnicas de venda e negociação;
- Identificar e compreender os fatores de coesão e desmotivação, eficácia e eficiência no quadro do funcionamento das equipas;
- Compreender a importância e os princípios do *empowerment* num profissional de vendas.

Destinatários

- Pessoas que exerçam, ou que esperem vir a exercer atividades profissionais que careçam de competências ao nível da venda e persuasão, nomeadamente na área comercial ou afins.

Metodologia

O curso assentará numa metodologia ativa e interativa baseada em oficinas práticas e exercícios.

As atividades propostas para a ação incluem:

- Método ativo.
- Formação centrada no formando, promovendo a autoaprendizagem.
- Formação orientada para a prática de situações reais do quotidiano e dia-a-dia profissional utilizando role-plays, debates, e outros materiais que se verifiquem necessários que vão sendo devidamente integradas com breves enquadramentos teóricos sempre que seja necessário.
- Estratégia teórico-prática que conjuga simultaneamente os processos pedagógicos clássicos e comprovados com as tendências mais recentemente desenvolvidas em formação profissional.
- Aplicação de técnicas ativas de formação, apoiadas por diversos suportes audiovisuais e instrumentos práticos, com vista à dinamização dos participantes e à aquisição do saber-fazer.
- Fornecimento de documentação especializada relativa aos diversos conteúdos do programa.

Programa

- Enquadramento geral
- Enquadramento dos princípios gerais de venda de serviços
- O cliente - o mecanismo de compra
- Tornar-se fornecedor
- O vendedor - caracterização
- Gestão de oportunidades;Gestão de carteira de clientes e carteira de negócios
- A venda na perspetiva de marketing
- Preparação e gestão das vendas
- Organização da atividade de vendas;
- Prospeção extensiva e intensiva;
- Avaliação do cliente e o seu potencial - os destinatários finais;
- Conhecer o cliente e as suas situações;
- Construir a oferta adequada;
- Aspetos importantes da comunicação da venda;
- Roteiro de contacto;
- Negociação na venda;
- Condução da ação da venda;
- Tratar reclamações, gerir situações de conflito
- Seguimento e acompanhamento do cliente;
- Conclusões e encerramento da ação.

Enquadramento geral

- Introdução e objetivos;
- Validação pelo formador das necessidades específicas dos formandos.

Enquadramento dos princípios gerais de venda de serviços

O cliente – o mecanismo de compra

- Comportamento do comprador;
- Tipologia de clientes;

Tornar-se fornecedor

O vendedor – caracterização

- As qualidades do vendedor

Gestão de oportunidades

Gestão de carteira de clientes e carteira de negócios

A venda na perspetiva de marketing

Preparação e gestão das vendas

- O processo de venda
- Preparação da entrevista
- A mensagem verbal
- A mensagem não-verbal
- Abordagem e exposição do produto

Organização da atividade de vendas

Prospeção extensiva e intensiva

Avaliação do cliente e o seu potencial – os destinatários finais

Conhecer o cliente e as suas situações

Construir a “oferta” adequada

Aspetos importantes da comunicação da venda

Roteiro de contacto

Negociação na venda

Condução da ação da venda

Tratar reclamações, gerir situações de conflito

- As objeções e o fecho da venda;
- As reclamações.

Seguimento e acompanhamento do cliente

Conclusões e encerramento da ação