



## Técnicas de Vendas

Competências Empresariais - Marketing e Vendas

Live Training ( também disponível em presencial )

- **Localidade:** Imprimir Curso
- **Data:** 06 Sep 2021
- **Preço:** 630 € ( Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes. )
- **Horário:** Tarde das 14h00 - 17h00
- **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;
- Prospecção extensiva e intensiva;
- Avaliação do cliente e o seu potencial - os destinatários finais;
- Conhecer o cliente e as suas situações;
- Construir a oferta adequada;
- Aspectos 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**

### **Prospecção 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**