



Cultura de Orientação para o Cliente

Competências Empresariais - Marketing e Vendas

- **Localidade:** Aveiro
 - **Data:** 06 Nov 2023
 - **Preço:** 630 € (Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes.)
 - **Horário:** Tarde das 14h00-17h30
 - **Nível:** Intermédio
 - **Duração:** 14h
-

Sobre o curso

No final do curso Cultura de Orientação para o Cliente, os formandos deverão ser capazes de:

- Desenvolver Atitudes e Comportamentos de Orientação para o Cliente;
 - Efectuar um Atendimento diferenciador, personalizado e com enfoque no cliente;
 - Desenvolver uma atitude pró-ativa para a satisfação do cliente;
 - Adaptar uma atitude preventiva face a problemas e aplicar melhorias contínuas;
-

Metodologia

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

Programa

- O Cliente
- Relação com o Cliente
- Do Trabalho Individual aos resultados da organização
- Relações duradouras
- A comunicação escrita
- O Cliente Interno

O Cliente

- Compreende a importância do cliente;
- Caracterizar os determinantes da relação com os clientes;
- O papel do cliente no sucesso objetivo da empresa.

Relação com o Cliente

- Fatores que afetam a linguagem e o comportamento;
- Linguagem positiva;
- Posturas corporais assertivas, agressivas e passivas;
- Identificar pontos de crescimento na relação com os clientes;
- Gerir emoções com o cliente;
- Comunicar com o cliente;
- Gerir a venda com valor acrescentado;
- Técnicas de venda personalizada.

Do Trabalho Individual aos resultados da organização

- A identificação das expectativas/necessidades do cliente;
- Escutar e definir os requisitos para assegurar uma resposta de qualidade;
- Conhecer o cliente para o servir melhor.

Relações duradouras

- Surpreender e diferenciar para fidelizar;
- A filosofia fish aplicada à relação com o cliente.

A comunicação escrita

- Os diversos tipos e respetiva importância;
- O que nunca escrever;
- Poder de síntese;
- Coerência sequencial.

O Cliente Interno

- Compreende a importância do cliente interno;
- O papel do cliente interno no sucesso e objetivo da empresa.