

Ref.^a Form-TNV

Técnicas de Negociação e Vendas

Este Curso pretende proporcionar ao participante um conjunto de competências que lhe permitam obter sucesso em processos de negociação e vendas. Proporciona a aquisição de competências indispensáveis à condução de processos de negociação e do estabelecimento de estratégias eficazes.

Objectivos

Compreender e saber aplicar as técnicas de vendas;
Desenvolver competências em técnicas de vendas;
Desenvolver aptidões na componente comercial que permitam melhorar a qualidade das vendas;
Saber adaptar-se às exigências do mercado e dos clientes;
Criar e manter um clima de confiança com o cliente;
Apresentar os métodos de abordagem de clientes e explicar as várias fases de negociação;
Dominar as técnicas de fecho e consolidação da venda.

Programa

A Preparação de uma negociação;
O Processo de Pré-venda - potenciais clientes como atingi-los;
O perfil do vendedor;
Competências necessárias para o profissional de vendas e seu desenvolvimento;
O planeamento dos contactos comerciais;
As fases de uma venda: Antes, Durante e Após;
Factores que influenciam o processo de negociação;
A abordagem dos clientes. Tipos de clientes e táticas de abordagem;
Argumentar para convencer o cliente;
O processo de pós-venda consolidação da venda;
A importância do acompanhamento pós-venda ao cliente.

Destinatários:

Vendedores, promotores, técnicos na área de vendas, quadros técnico-comerciais, e outros profissionais que desempenhem funções ligadas à área comercial e que necessitem de desenvolver competências nesta área.

Duração

30 horas, sendo as sessões de 3 horas, em horário a definir.