

Técnicas de Negociação e Vendas

Objetivos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- ▶ Adotar o comportamento eficaz na abordagem dos clientes da empresa;
- ▶ Identificar e satisfazer as necessidades dos clientes da empresa;
- ▶ Conhecer as principais condicionantes da atividade de vendas e compreender as principais características de um profissional de vendas com sucesso;
- ▶ Adquirir as competências comunicacionais que suportam a relação de venda;
- ▶ Conhecer os processos e técnicas de planeamento, condução e fecho de vendas.

Destinatários

- ▶ Comerciais;
- ▶ Técnicos na área de vendas;
- ▶ Quadros Técnicos-comerciais;
- ▶ Promotores.

Metodologia

Este curso baseia-se em:

- ▶ Exposições e sínteses metodológicas;
- ▶ Análise de situações reais e casos concretos do dia-a-dia dos participantes;
- ▶ Trabalho concreto sobre situações de venda e negociação;
- ▶ Resolução de exercícios e casos práticos;
- ▶ Grupos de trabalho com partilha de experiências;
- ▶ Brainstorming e role-playing;
- ▶ Simulações entre compradores/vendedores, seguidas de um debriefing pelo formador.

Avaliação

Avaliação contínua da participação em aula e com realização de 1 teste escrito final.

Para a conclusão com sucesso é necessário um resultado positivo na avaliação e uma assiduidade mínima de 70% da duração total do curso.

Valor

300,00 € cada participante (os sócios da CCILA têm 10% de desconto).

Local e Duração

⌚ Duração: 25 horas

📍 Lisboa, Porto e Portimão

Comercial

Técnicas de Negociação e Vendas

Conteúdos

Uma nova perspetiva profissional para o comercial

- ▶ Vendas pessoais
- ▶ Tarefas versus contexto
- ▶ Responsabilidades perante a empresa e o cliente
- ▶ Consultor do cliente

A comunicação como suporte instrumental da relação de vendas

Planear o processo de vendas

Conduzir o processo de vendas

- ▶ Apresentação e negociação da oferta
 - o Técnicas para expressar as características do produto e da oferta em benefícios concretos para o cliente
 - o Regras para argumentar de uma forma persuasiva
 - o Criação de situações de concordância progressiva
 - o Regras fundamentais para elaborar um argumentário de venda positivo
 - o Técnicas para responder às objeções
 - o Utilizar as objeções como instrumento de venda
- ▶ O preço
 - o Importância face ao cliente
 - o Quando e como apresentar o preço
 - o Formas de valorização do preço
 - o Técnicas para responder em caso de “regateio” e de manobras de pressão do cliente
- ▶ Fecho da venda
 - o Técnicas para concluir uma venda e facilitar a adesão do cliente
 - o Comunicação para o acordo/frases de fecho
 - o Fechos finais e parciais
- ▶ A despedida
 - o Consolidar a visita e preparar próximo contacto
 - o A sua importância num programa de fidelização
 - o Registo da visita/contacto

Duração 25h

15h Teóricas + 10h Práticas