



O ato da venda é um processo crítico e fundamental na empresa para garantir o seu crescimento e rentabilidade. No contexto atual, as competências generalistas já não são suficientes para garantir o sucesso da atividade comercial, sendo fundamental dominar competências técnicas e comportamentais específicas de modo a atrair de forma eficiente potenciais clientes. O objetivo desta sessão centra-se numa formação orientada para a comunicação eficiente, dotando os participantes de competências que lhe permitirão mitigar situações de inabilidade estratégica nos seus processos de venda.

Conteúdo Programático

- 01 > Interação com o cliente
- 02 > Assertividade e comunicação eficiente
- 03 > Técnicas de venda no decurso do serviço
- 04 > Negociação e controlo da venda

Formador | Ricardo Mota

Data | 22 de maio

Horário | 14h30 às 18h30

Local | ACIB - Associação Comercial e Industrial da Bairrada
Edifício da Proximidade – Praça da Juventude - Anadia