

FORMAÇÃO EXECUTIVA

CERTIFICADA ONLINE

TURISMO DE
PORTUGAL



escolas

Técnicas de Venda: confiança e sucesso

O ato de vender, é hoje e cada vez mais será um ofício verdadeiramente exigente. Muito mais do que apresentar um simples produto, vender é cada vez mais um desafio que se apresenta como uma ciência de valor requer uma preparação e uma contabilidade de diferentes fatores que seja coroada com êxito.

Conhecer o mercado e os clientes pelas suas necessidades, expectativas e sobretudo pelas suas emoções é apenas um dos caminhos para o sucesso de um verdadeiro vendedor de excelência. Hoje o mercado está cada vez mais competitivo e carece de profissionais cada vez mais bem preparados e apetrechados para responder às objeções com estímulos de confiança e de elevada garantia de sucesso.

Conteúdo Programático

- 01 > Vender no séc. XXI
- 02 > Gestão e prática de carreira
- 03 > Organizar e gerir uma força de vendas
- 04 > Mercado vs clientes
- 05 > Estratégias de negociação

Formador: | Nuno Baptista

Datas | 22, 24 e 26 de junho

Horário | 15h00 às 17h00

Duração | 6 Horas

