

FORMAÇÃO EXECUTIVA

CERTIFICADA ONLINE



escolas

Vendas e Negociação: Uma Arte ou uma Ciência?

Será que existe um dom ou uma condição genética para as vendas e negociação?

Vender é uma mistura de arte e ciência. E se há algo que podemos aprender, tanto com a arte como com a ciência, é que a mudança é uma constante — e ela vem para tornar tudo melhor. O mesmo acontece com as vendas.

Com esta ação pretende-se contribuir para que cada participante desenvolva ou aperfeiçoe competências que permitam uma relação de maior confiança no processo de negociação com clientes, desenvolvendo novas estratégias e técnicas de venda que permitam atingir resultados positivos.

Conteúdo Programático

- 01 > **Pressupostos de um vendedor eficaz (perfil e competências).**
- 02 > **Comunicação (criar e manter um clima de confiança).**
- 03 > **Definição de objetivos (a importância, a definição e o porquê dos objetivos).**
- 04 > **Relação com o sucesso e insucesso (autoanálise e reflexão).**
- 05 > **Negociação (características, fatores críticos de sucesso, passos de uma negociação, principais habilidades de um negociador).**
- 06 > **Fases do ciclo de uma venda (preparação, abertura, tratar objeções, técnicas de fecho).**

Formador | Filipa Jordão

Datas: 22, 23, 24, 26, 29 e 30 de junho; 01 e 02 de julho

Horário | 10h00 às 12h00

Duração | 16 Horas

