

# FORMAÇÃO EXECUTIVA

## CERTIFICADA ONLINE



TURISMO DE  
PORTUGAL

escolas

### Comportamento do Consumidor e Estratégias de Vendas

Esta ação visa conhecer os processos de decisão do consumidor, de forma a selecionar os produtos/serviços adequados às suas necessidades e os argumentos mais adequados para atingir a venda.

#### Conteúdo Programático

- 01 > Necessidades e motivações do consumidor
- 02 > Comportamento do consumidor
- 03 > Tipos de compras
- 04 > Processo de venda
- 05 > Técnicas de influência

Formador | Joana Botelho

Datas | 21, 25, 27, 28 de maio e 1, 3 de junho

Duração | 12 Horas

Horário | 16h00 às 18h00

