



WORKSHOP - A ARTE DE VENDER

Carga Horária:4 horasLocal de Realização:LeiriaHorário:14:30 ás 18:30Financiamento:NãoData de Início:24/01/2018Data de Fim:24/01/2018

DESTINATÁRIOS

Público em geral, focado em melhorar a sua capacidade de venda

OBJECTIVOS GERAIS

- Conhecer e aplicar as causas do sucesso nas vendas
- Gerar leads e oportunidades de venda
- Desenhar propostas de valor específicas para cada cliente
- Formular estratégias de fecho ajustadas a cada situação
- Dominar o processo de negociação e venda
- Fechar vendas Prestar apoio pós-venda
- Gerar novas oportunidades de vendas Follow Up

REQUISITOS DE ACESSO

_

PLANO CURRICULAR

O sucesso em vendas.

Qual o meu Mercado?

Reunião de apresentação.

Levantamento das necessidades dos clientes

As oportunidades andam por aí…

Conheces o que a tua concorrência anda a fazer de bom?

Liderar todo o processo da minha venda.

A importância de um bom follow up dos nossos negócios.

Construir o seu pipeline

Teatros de venda (exemplos práticos de uma negociação)

METODOLOGIAS

Será adotado um método expositivo associado a uma forte componente prática de exercícios e role-play. Esta metodologia mista será desenvolvida através de técnicas interativas, com dinâmicas de grupo seguidas de reflexão e partilha de conhecimentos/saberes entre os participantes.

FORMADORES

Fernando Baptista

REGALIAS

certificado