

Negociação de Vendas – Como Fazer Vendas Proveitosas

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: a desenvolver os aspetos que promovem a confiança pessoal em momentos de negociação, desde a reunião interpessoal até à apresentação para uma equipa de compras. Os participantes vão perceber como utilizar técnicas estruturadas de persuasão para conduzir reuniões de vendas e negociações, de forma chegarem a soluções win-win.

Vai assim permitir uma compreensão global do processo estruturado de vendas e negociação, tendo em conta as competências, capacidades, conhecimentos e atitudes críticas a ter para o sucesso.

Destinatários

Gestores, Directores e Responsáveis de Vendas e/ou Marketing, Responsáveis por Áreas de Desenvolvimento de Negócio ou colaboradores com papéis-chave na negociação de parcerias, contratos, acordos, entre outros.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdos

1. Planear e estruturar cada negociação
2. Definir objetivos negociais flexíveis
3. Definir objetivos negociais claros e mensuráveis tendo em conta os interesses de ambas as partes
4. Utilizar técnicas de persuasão não-verbais
5. Conduzir negociações de forma a atingir resultados win/win
6. Efetuar avaliações de cada negociação utilizando critérios mensuráveis e quantificáveis
7. Evitar concessões e a negociação destas
8. Dirigir-se às necessidades, sentimentos e prioridades das outras partes
9. Reconhecer os limites da venda e da negociação
10. Utilizar um plano faseado de negociações
11. Aprender a lidar com objeções e rejeições
12. Perceber as emoções e atitudes que influenciam a negociação
13. Descobrir o seu estilo pessoal de negociador, forças e fraquezas
14. Usar argumentos negociais e saber contra-argumentar