

Venda de Soluções Inteligentes: Consciência Comercial

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: de venda necessárias aos negócios de hoje, tornando possível desenvolver capacidades para acrescentar valor à venda e para trabalhar em parceria e como um elemento integrado na organização do cliente. Permitirá perceber como conquistar negócio face à concorrência pela implementação de estratégias de colaboração. O programa instiga a novas abordagens de venda e à utilização/desenvolvimento de táticas de abordagem.

Destinatários

Todos aqueles que, na organização, são responsáveis pela criação de relacionamentos business-to-business sustentáveis a longo prazo. Gestores de Vendas e pessoas experientes em funções comerciais ou pessoas de perfil técnico que necessitem de expandir as suas competências no sentido de criarem uma consciência comercial, mais afastada da componente técnica.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdos

1. Perceber métodos de recolha de informação acerca do Mercado do seu cliente
2. Aplicar modelos para determinar formas de acrescentar valor
3. Desenvolver estratégias e táticas de suporte para gestores de contas
4. Perceber capacidades individuais e utilizar competências técnicas e/ou especializadas quando adequado
5. Aprender a causar um impacto máximo e rápido nos clientes
6. Desenvolver competências de comunicação e modelos de questionamento que criam relação com o cliente
7. Desenvolver capacidade de entendimento e de persuasão junto dos clientes para a valorização da sua proposta