

Venda de Soluções Inteligentes: Consciência Comercial

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de 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.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

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

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

Módulo I - Métodos de Recolha de Informação Acerca do Mercado do seu Cliente;

Módulo II - Modelos para Determinar Formas de Acrescentar Valor;

Módulo III - Estratégias e Táticas de Suporte para Gestores de Contas;

Módulo IV - Capacidades Individuais e Competências Técnicas e/ou Especializadas;

Módulo V - Causar um Impacto Máximo e Rápido nos Clientes;

Módulo VI - Competências de Comunicação e Modelos de Questionamento que Criam Relação com o Cliente;

Módulo VII - Capacidade de Entendimento e de Persuasão dos Clientes para a Valorização da sua Proposta.