

Demonstrações Comerciais – Princípios e Técnicas

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos e técnicas que criam impacto nos diferentes interlocutores, ao fazer uma demonstração comercial.

Objetivos Específicos

No final do Curso, os formandos estarão aptos a:

- Reconhecer a importância da comunicação no relacionamento interpessoal aplicando as técnicas para uma comunicação de excelência;
- Estudar os produtos e/ou serviços da organização, caracterizar os tipos de clientes e recolher informação o mercado em geral, de forma a efetuar uma preparação da demonstração eficaz;
- Definir estratégias de preparação de demonstração do produto com base na leitura e perceção das necessidades dos clientes;
- Gerir de forma eficaz as Objeções e Comparações;
- Usar técnicas de fecho de venda.

Destinatários

Todos os profissionais que necessitem desenvolver e aplicar princípios e técnicas de demonstrações comerciais, designadamente Vendedores; Coordenadores de Vendas e Todos aqueles que desejam ingressar na área comercial.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo

Módulo I - Dominar as Técnicas de Comunicação

- A importância do 1º contacto – a imagem
- A arte de comunicar
- A arte de perguntar: como fazer as perguntas certas
- O saber escutar

Módulo II - Preparar a Demonstração

- Prospecção de clientes
- Conhecimento do produto/serviço
- Definir onde, como e quando se faz a Demonstração

Módulo III - Planificar a Demonstração

- Como e quando planear a apresentação por escrito
- O impresso de planeamento

- Auxiliares audiovisuais

Módulo IV - Gerir o Momento da Demonstração

- Reações do cliente durante a apresentação
- Como reagir às objeções
- Como finalizar a Demonstração – fecho da venda