

O Networking como Potenciador de Vendas

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos, metodologias e competências que lhes permitam utilizar e potenciar as suas redes de contactos no que concerne a um aumento de vendas e volume de negócios.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes saberão:

- ✓ Regras e práticas a adotar na manutenção de uma rede de contactos
- ✓ Como alargar a sua rede
- ✓ Definir claramente os seus objetivos e o que espera da sua rede de contactos
- ✓ Identificar as redes pertinentes a cada etapa do processo de vendas
- ✓ Adquirir métodos e instrumentos para desenvolver e manter a sua rede
- ✓ Adotar as atitudes ganhadoras: o networking duradouro

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos os profissionais que desejem incrementar a sua actividade comercial através da sua “network” de contactos úteis para desenvolver as suas vendas, nomeadamente, Responsáveis Comerciais, Vendedores, Key Account Managers, Consultores, etc.

Carga Horária: 12 horas

CONTEÚDO:

1 – OS CONTRIBUTOS DA REDE OU DO NETWORKING

- ✓ O networking hoje
- ✓ As regras e práticas, vantagens e limites
- ✓ Uma abordagem metódica e profissional
- ✓ Capitalizar sobre as redes existentes: casos de sucesso

2 – ALARGAR A SUA REDE

- ✓ Organizar os seus contactos
- ✓ Redes primárias, secundárias e grau de proximidade

- ✓ As diferentes abordagens e armadilhas a evitar
- ✓ Identificar os alvos: tomar contacto, fazer-se conhecer, envolver-se na relação
- ✓ Explorar as possibilidades da Web

3 – A REDE NAS ETAPAS CHAVE DO PROCESSO DE VENDA

- ✓ Detetar prospetos e oportunidades comerciais
- ✓ A rede ao serviço do desenvolvimento das contas: saber interconectar os especialistas
- ✓ Construir uma solução a partir da rede
- ✓ Implicar os membros para concluir negócios

4 – ADOPTAR A “ATITUDE NETWORKING”

- ✓ Avaliar e desenvolver as suas capacidades de networking
- ✓ Ética e comportamentos ganhadores
- ✓ Princípios de troca de reconhecimento e reciprocidade
- ✓ Consolidar as ligações com os seus parceiros
- ✓ Saber apresentar-se e entrar em contacto rapidamente

5 – SESSÃO DE PERGUNTAS & RESPOSTAS