

Técnicas de Vendas Profissionais – Nível III - (A Mudança Permanente e a Psicologia da Compra)

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objectivo dotar os participantes das competências, conhecimentos e técnicas de promoção e acompanhamento da venda.

Destinatários:

Todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar:

- Directores Comerciais
- Chefes de Venda
- Gestores Comerciais
- Supervisores de Vendas
- Key Account Managers
- Consultores/ Delegados Comerciais
- Técnicos Comerciais e Vendedores

Carga Horária:

12 horas

Conteúdo Programático:

1 - DIRIGIR E SUPERVISIONAR AS VENDAS, DE FORMA PROFISSIONAL

- Os perfis profissionais desejados
- Formação necessária
- Tipos de supervisão
- Responsabilidades exigidas
- A formação da equipa

2 - PLANEAMENTO E ORGANIZAÇÃO DAS VENDAS

- O Planeamento das vendas
- Clientes
- Zonas Geográficas

- Objectivos
- Indicadores
- Avaliação do Desempenho
- Acompanhamento e Controlo
- Relacionamento com os subordinados
- Motivação e liderança do pessoal das vendas

3 - O PROCESSO PERMANENTE DE MUDANÇA E A SITUAÇÃO DE VENDA

- A mudança nas organizações, nas pessoas e na relação Pessoa-Trabalho-Empresa
- Mudança e resistência à mudança
- Mudar para contornar os obstáculos
- A mudança como valor e oportunidade
- Não tentar controlar o incontrolável
- Não fingir que está de acordo
- A mudança não danifica, o que danifica é a sua resistência

4 - AS TÉCNICAS DE EXPRESSÃO E DE APRESENTAÇÃO, NA VENDA

- Expressar-se adequadamente, no momento
- Enriquecer e ser rigoroso no vocabulário
- Dirigir as emoções
- Verbalizar as ideias
- A comunicação verbal e não-verbal
- Percepção e criatividade
- Palavras-Chave
- Não se perder na explanação

5 - PERGUNTAS E PROACTIVIDADE NA VENDA

- A importância do diálogo
- Os diferentes pontos de vista
- Necessidades e expectativas
- Tipos de perguntas: directas, indirectas, informativas, sugestivas, de controlo, entre outras
- Estratégia e satisfação do cliente