

Técnico- Comerciais: A venda de Produtos Industriais e de Serviços

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo dotar os participantes das competências, técnicas e estratégias que lhes permitam aumentar o número de vendas de produtos e serviços.

Objetivos Específicos:

No final deste curso os participantes saberão:

- Dominar as técnicas de venda, conhecer a especificidade da negociação de produtos e serviços, bem como saber superar situações difíceis de negociação

Destinatários:

Este Curso destina-se a Técnicos Comerciais, Engenheiros de Venda, Vendedores e Promotores de Serviços, responsáveis por Equipas de venda de produtos industriais ou serviços.

Carga Horária:

18 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – A Atividade do Técnico-Comercial

- A Venda e o Marketing
- Definição e caracterização da atividade comercial
- Missão, papel, objetivos e funções do Técnico Comercial
- O estilo de negociação de cada participante: promoção de um estilo eficaz
- Grau de eficácia do estilo de negociação
- Desenvolvimento da capacidade de comunicação:
- Construção de um clima positivo, de confiança e de credibilidade
- A importância da adaptação aos diferentes interlocutores
- Técnicas para criar e controlar o diálogo com o cliente
- Regras chave para a redação de propostas e documentos comerciais
- A importância de um argumentário de venda persuasivo
- Salientar os benefícios dos produtos
- Métodos e Técnicas para apresentação dos preços e das condições financeiras
- Estratégia para resistir à pressão dos preços saber negociar e defender as margens.

Módulo II – Conhecer o cliente e as suas necessidades

- A importância e a necessidade de um conhecimento profundo e constante do cliente
- Conhecer o perfil do cliente: necessidades, estratégia, processos de decisão e orçamentos
- A arte da escuta: a chave para o êxito nas vendas, perguntas certas na hora certa: como utilizar as perguntas para identificar as necessidades e os critérios de compra
- Como suscitar no cliente o desejo da compra

Módulo III – Venda e Pós-Venda

- Técnicas de fecho de negócio: como "gerir a venda"
- A especificidade da negociação em grupo
- Consolidar a visita e preparar o próximo contacto
- Consolidar a relação
- A necessidade de um acompanhamento contínuo
- A importância de encontros de balanço periódicos