

Expressão Oral e Apresentações Comerciais – Princípios e Técnicas

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de competências técnicas e métodos que lhe permitirão aumentar a eficácia do contacto com o cliente.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Dominar as técnicas de comunicação
- Preparar a demonstração
- Planificar a demonstração
- Gerir o momento da demonstração

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais em posições:

- Vendedores;
- Coordenadores de Vendas;
- Todos aqueles que desejam ingressarem na área comercial.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Dominar as Técnicas de Comunicação

- A importância do 1º contato – 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.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.