

Venda de Soluções Inteligentes: Desenvolver e Vender uma Proposta de Valor

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: desde sempre que as propostas apresentadas aos clientes são baseadas numa oferta, com um valor, com uma margem e possíveis descontos. Uma das razões que leva a que isto aconteça é o desconhecimento do verdadeiro valor da oferta disponível e da sua apresentação enquanto valor acrescentado para a organização, sendo normalmente mais fácil negociar um desconto. Nesta ação explora-se o significado de VALOR para o cliente e de como uma consciência do nosso VALOR pode tornar a venda mais eficaz. Identificar-se-ão as razões que levam os clientes a comprar, sendo que cada cliente é único nas suas razões, e a desenvolver propostas com base na valorização da nossa solução.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Entender o conceito de proposta de valor acrescentado;
- Elaborar todo o processo de proposta de valor acrescentado.

Destinatários

Este curso está dirigido a todos os profissionais dentro da área comercial principalmente: Gestores comerciais, de vendas ou de marketing, Gestores de produto, marca ou serviço, Gestores de contas, formadores na área de vendas, Diretores de 1ª Linha e Gestores executivos.

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

6 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Perceber o conceito de VALOR

Módulo II - Reconhecer o nosso VALOR aos olhos do cliente

Módulo III - Utilizar esta informação para desenvolver uma solução

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.