

Como Melhorar a Performance nas Vendas

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes de competências, técnicas e métodos que conduzam ao aumento do volume de vendas da empresa, através de uma melhoria do processo de venda, desenvolvendo técnicas profissionais, atendendo a aspetos técnicos e melhorando os aspetos comportamentais e relacionais envolvidos da venda consultiva.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Formular uma imagem profissional do consultor comercial através de atitudes positivas e de uma boa apresentação pessoal;
- Gerir o tempo e planear a sua atividade reduzindo imprevistos e insucessos;
- Utilizar a comunicação como forma de compreender os clientes e vender melhor;
- Identificar os diferentes tipos de clientes e adaptar a venda às suas necessidades;
- Compreender a venda consultiva como forma de vender soluções e não produtos;
- Negociar de forma a entregar mais valor ao cliente e não basear a argumentação no preço;
- Resolver objeções e realizar a venda;
- Integrar a gestão de vendas e utilizar ferramentas de gestão comercial.

Destinatários

Este Curso destina-se essencialmente a Diretores e Gestores Comerciais, Diretores de Vendas, Vendedores, Gestores de Clientes, Diretores de Marketing e Gestores de Produto, assim como, a todos os outros colaboradores envolvidos e com responsabilidades ao nível da função 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 – Desenvolvimento Pessoal e Comportamento para o Sucesso nas Vendas

- Marketing Pessoal: o consultor de vendas como a marca no terreno
- Autoconfiança e empatia
- Saber dizer "Não": assertividade como base da relação
- Gestão de Tempo: planeamento pessoal e profissional

Módulo II – Prospecção e Conhecimento de Clientes

- Características do consumidor final e diferenças na venda empresarial
- Processo de compra: papéis de cliente e variáveis de decisão
- Vender a diferentes tipos de comprador
- Principais fontes de prospecção
- Comunicar para vender - Compreender a linguagem verbal e não verbal
- Leitura de atitudes e emoções dos clientes
- Adaptar a argumentação ao cliente

Módulo III – Venda Consultiva

- Quebrar o gelo e ganhar as primeiras impressões
- Descobrir oportunidades e necessidades
- Apresentar de soluções (valor X preço)
- Ultrapassar as objeções
- Negociar e gerir os conflitos
- Fechar a venda
- Acompanhamento de clientes

Módulo IV – Organização e Gestão do Trabalho Diário

- Articulação e integração de áreas na cadeia de valor para o cliente
- Planeamento e gestão de vendas
- Alcançar resultados com indicadores de atividade (K.P.I.)
- Avaliar os clientes e estabelecer prioridades

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.