

Objeções na Venda - Como Contorná-las com Argumentos Competitivos

Objetivos Gerais

Este Curso desenvolver nos formandos conhecimentos sobre técnicas de argumentação e persuasão em processo comercial, de forma a contribuir positivamente para o sucesso na negociação comercial.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Entender as objeções e saber geri-las em função dos interesses comerciais;
- Identificar os tipos de objeções apresentadas pelo cliente;
- Aplicar as principais técnicas para lidar com as objeções;
- identificar os elementos essenciais do processo de persuasão;
- Reconhecer a importância da comunicação no sucesso da argumentação;
- Elaborar argumentos claros, pertinentes e coerentes de forma a persuadir de forma eficaz.

Destinatários

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem adquirir e melhorar o seu poder de persuasão perante diferentes interlocutores.

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 – As Objeções e a Gestão de Objeções

- Tipos de objeções:
 - Verdadeiras, falsas e cortinas de fumo;
 - Objeções de preço;

- Hierarquizar as objeções menores e essenciais
- Principais técnicas para lidar com as objeções.

Módulo II – O Processo Comunicacional

- Bases da comunicação;
- Qualidades e aptidões básicas do vendedor;
- A linguagem;
- Técnicas de expressão;
- Retórica e persuasão;
- Escuta ativa.

Módulo III – Argumentação e Persuasão

- Convencer com uma oferta vencedora;
- Aumentar o poder de persuasão através da comunicação;
- Usar as emoções para reforçar a confiança;
- Usar o carisma em situações difíceis;
- Manter o fio condutor da sua argumentação
- Saber fazer concessões

Módulo IV – Exercícios de Simulação

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.