

## Vendas Consultivas – Vender Soluções e não apenas Produtos

### Objetivos Gerais

O tradicional modo de vendas baseava-se em pouco mais que nas relações pessoais e os Clientes de hoje esperam que os Consultores além de saberem manter a qualidade das relações saibam reconhecer os problemas e requisitos dos clientes e aconselhar as melhores soluções. Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos e técnicas associadas às Vendas Consultivas, sensibilizando-os para a importância de entenderem de forma global os requisitos e situação dos Clientes e assim estarem aptos a conceberem e apresentarem as melhores soluções para cada situação.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Perceber os processos envolvidos em Vendas Consultivas, criando mais valor para os seus Clientes;
- Sincronizar o seu ciclo de vendas com o ciclo de compras do Cliente;
- Desenvolver *skills* e técnicas associadas a este tipo de venda;
- Gerir eficazmente os esforços para atingir os resultados pretendidos;
- Descobrir como a sua Organização pode competir no aumento do valor das soluções apresentadas e perceber claramente a diferença entre produto vs. solução.

### Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais de vendas e gestores de negócio que estejam envolvidos em processos de vendas de soluções globais, e queiram conceber e desenhar a melhor solução para as necessidades dos seus Clientes.

### 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 - A Importância e Evolução dos Processos de Vendas

- Vendas tradicionais vs. Vendas Consultivas

### Módulo II – Porquê Ter um Processo Sistematizado de Vendas?

### Módulo III – Princípios Básicos das Vendas Consultivas

- A venda consultiva
- Apresentação do processo das Vendas Consultivas (5 I's)
- Princípios Básicos

### Módulo IV – Utilização do Processo das Vendas Consultivas (5 I'S)

- Ignorância
  - Planificação – Quem é o Cliente?
  - Planificação – O que vendemos?
  - Planificação – Construção de ferramentas de apoio à venda (FAV):
  - Prospeção – Utilização de FAV e o contacto com o cliente
- Interesse
  - Identificação de Necessidades
  - Definir Visualização – Criar solução na mente do cliente.
- Influência
  - Qualificação da Oportunidade – Processo Contínuo
  - Qualificação da Oportunidade – Ficha de Avaliação de Oportunidade
  - Estratégias de Ataque à Proposta
  - Utilização de Ferramenta Boomerang
  - Redefinir Visualização, quando já existe uma solução na mente do cliente.
  - Antecipar Implementação
  - Passar do “Eu” para o “Tu” – A decisão inversa
  - Antecipar Plano de Ação do “Tu”
  - Chegar à Pessoa-Chave
- Interrogação
- Eliminação de Riscos: Justificação do Valor e Técnicas de Minimização do Risco
- Implementação
  - Princípios negociais do processo das Vendas Consultivas
  - Ferramenta: Quid Pro Quo Negocial
  - Tratamento de Objeções: Técnica C.A.R.O
  - Técnicas de Fecho “não natural”

### Módulo V – Gestão de Propostas

- Gestão de Pipeline
- Previsão vs. Controlo de Objetivos

### Módulo VI – Breve Briefing Sobre os Exercícios Práticos e de Simulação Efetuadas no Decorrer da Ação de Formação

#### 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.