

Como Resistir à Pressão dos Preços

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo geral sensibilizar os participantes para a importância e implicações ao nível da empresa quando acontecem alterações nos preços ou nas condições de pagamento.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Preparar negociações de modo a defender melhor as suas propostas e resistir às pressões do cliente;
- Saber argumentar para apoiar as propostas;
- Orientar os pedidos do cliente para concessões com menos custos;
- Responder de forma assertiva quando confrontado para efetuar revisões de preço.

Destinatários

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar métodos para a negociação e resistência à pressão dos preços tais como Responsáveis por Equipas de Vendas, Vendedores e Técnicos Comerciais.

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

7 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – O Processo de Negociação

- Sensibilização para o impacto para a empresa de alterações nos preços ou nas condições de pagamento;
- Objetivos, limites e níveis de exigência do processo negocial;
- A necessidade de dominar as margens;

- Usar a argumentação para apoiar as propostas.

Módulo II – Defender o Preço/ Concluir Vendas Lucrativas

- Apresentação do preço com segurança;
- Criação de Empatia / Serviço / Preço / Valorização;
- Liderar Reuniões de condomínio com valorização;
- Como ultrapassar situações de impasse;
- Como responder quando confrontado para efetuar revisões de preço.

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.