

Venda Inteligente: Consciência Comercial e Comunicação Comercial e de Objetivos dentro da Organização

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: de venda necessárias aos negócios de hoje, tornando possível desenvolver capacidades para acrescentar valor à venda. Permitirá perceber como conquistar negócio face à concorrência pela implementação de estratégias de colaboração. O programa instiga a novas abordagens de venda e à utilização/desenvolvimento de táticas de abordagem.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Perceber os processos envolvidos em Vendas, 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 é dirigido a todos aqueles que, na organização, são responsáveis pela criação de relacionamentos comerciais e de venda. Gestores de Vendas e pessoas experientes em funções comerciais ou pessoas de perfil técnico que necessitem de expandir as suas competências no sentido de criarem uma consciência comercial, mais afastada da componente técnica.

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 - Perceber Métodos de Recolha de Informação Acerca do Mercado do seu Cliente

Módulo II - Aplicar Modelos para Determinar Formas de Acrescentar Valor

Módulo III - Desenvolver Estratégias e Táticas de Suporte

Módulo IV - Perceber Capacidades Individuais e Utilizar Competências Técnicas e/ou Especializadas Quando Adequado

Módulo V - Aprender a Causar um Impacto Máximo e Rápido nos Clientes

Módulo VI - Desenvolver Competências de Comunicação e Modelos de Questionários que criam Relação com o Cliente

Módulo VII - Criação do Manual de Atendimento e Objetivos de Venda

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.