

“Skills versus Competências” na Venda Digital

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos e promover a compreensão das necessidades e desafios específicos que enfrentam as organizações de serviços bem como as empresas industriais que utilizam a atividade comercial (vendas e negociação) como estratégia competitiva num ambiente global e turbulento e promover a aquisição dos conceitos e das técnicas de marketing de serviços mais relevantes.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes deverão estar aptos a:

- Criar e desenvolver melhores argumentos de vendas de forma persuasiva;
- Apresentar ofertas com soluções mais adequadas aos problemas dos clientes;
- Tratar adequadamente as objeções: técnicas para superar as dúvidas do cliente num clima de parceria;
- Criar e manter um clima de confiança com o cliente;
- Identificar necessidades e motivações de compra;
- Ser capaz de comunicar com o cliente de forma simples, assertiva e eficiente (Profissional);
- Identificar as competências da venda online.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar as competências de lidar com os seus clientes e consumidores finais num processo de venda e negociação e prestação de serviços em geral.

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

12 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – O Mundo está a Mudar

- Análise e compreensão do ambiente externo;
- Análise e compreensão das 5 forças de Porter;
- A cadeia de valor.

Módulo II – Os Skills que Contribuem para o Sucesso

- Quem sou e onde estou?
- Valores e princípios de sucesso para adaptação;
- A crise – 7 Skills de sucesso.

Módulo III – Os Saberes do Vendedor Competente

- Características de um bom negociador;
- Fases da preparação da venda;
- Técnicas e aplicação prática.

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.