

Expressão Oral e Apresentações Comerciais – Princípios e Técnicas

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de competências técnicas e métodos que lhe permitirão aumentar a eficácia do contacto com o cliente.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Dominar as técnicas de comunicação
- Preparar a demonstração
- Planificar a demonstração
- Gerir o momento da demonstração

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais em posições:

- Vendedores;
- Coordenadores de Vendas;
- Todos aqueles que desejam ingressarem na área comercial.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - Dominar as Técnicas de Comunicação

- A importância do 1º contato – a imagem;
- A arte de comunicar;
- A arte de perguntar: como fazer as perguntas certas;
- O saber escutar.

Módulo II - Preparar a Demonstração

- Prospecção de clientes;
- Conhecimento do produto/serviço;
- Definir onde, como e quando se faz a Demonstração.

Módulo III - Planificar a Demonstração

- Como e quando planear a apresentação por escrito;
- O impresso de planeamento;
- Auxiliares audiovisuais.

Módulo IV - Gerir o Momento da Demonstração

- Reações do cliente durante a apresentação;
- Como reagir às objeções;
- Como finalizar a Demonstração – fecho da venda.