

Como Resistir à Pressão dos Preços - Saber Negociar e Defender as suas Margens

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os profissionais para a importância e implicações ao nível da empresa quando acontecem alterações nos preços ou nas condições de pagamento. No decorrer do Curso serão transmitidos os métodos e técnicas que permitem defender propostas, resistindo às pressões do cliente para alterações nos preços ou condições de pagamento.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Dominar um método simples e eficaz para preparar negociações de modo a defender melhor as suas propostas e resistir às pressões e armadilhas do cliente.

Destinatários

Este Curso destina-se a Diretores e Chefes de Vendas, Delegados Regionais de Vendas, responsáveis por Equipas de Vendas, Vendedores e Técnicos Comerciais.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

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 matriz de objetivos como ferramenta eficaz no processo negocial
- A necessidade de dominar as margens
- O ciclo financeiro e a viabilidade financeira dos atos comerciais
- Cálculo da Margem
- A cedência de prazos e o custo de imobilização do capital
- Determinar o acréscimo do volume de vendas para compensar o desconto
- Técnicas para tornar o colaborador cooperante
- Equilibrar o poder relativo do comprador
- Usar a argumentação para apoiar as propostas
- Descodificar a comunicação do comprador

Módulo II – Defender o Preço / Concluir Vendas Lucrativas

- Técnicas para apresentação do preço com segurança
- Treino da habilidade para falar de preços a qualquer momento
- Como responder quando confrontado para efetuar revisões de preço
- Saber orientar os pedidos do cliente para concessões com menos custos
- Obtenção de uma contrapartida em todas as concessões
- Técnicas de pré-fecho: princípios e procedimentos
- Os casos difíceis de negociação
- Negociar com um não decisor ou com um interlocutor com um poder de decisão limitado

Módulo III – As Armadilhas dos Compradores

- As táticas mais utilizadas pelos compradores para obterem melhores condições
- Erros a evitar e respostas táticas possíveis
- Como ultrapassar situações de impasse e resistir aos ultimatoss
- Resistir às pressões do cliente