



CURSO DE CURTA DURAÇÃO A DISTÂNCIA  
EM TÉCNICAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO  
INOVADORAS

**A DISTÂNCIA E PRESENCIAL**

## Técnicas de Vendas e Negociação Inovadoras

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir, aprofundar e reforçar conhecimentos e competências ao nível das vendas e negociação.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar os princípios da negociação e vendas;
- Identificar e aplicar os instrumentos e técnicas de negociação e vendas com inovação.

### Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais que necessitem conhecer e aprofundar os conhecimentos e competências ao nível das vendas e negociação com inovação.

### 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.

### Data de Realização

**25 de novembro a 02 de dezembro de 2024**

### Horário

**18h00 às 21h00**

### Duração

18 Horas

### Valor

350,00 + IVA

## Conteúdo Programático

### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

### Módulo I – Planeamento e Preparação da Negociação

- Como Planear Eficazmente a Abordagem e Contacto com o *Prospect*;
- Recolha e Análise de Informação sobre o *Prospect*.

### Módulo II – Abordagem Criativa da Negociação

- A Criatividade Comercial: Formatos e *Insights*;
- Prospecção de Mercados e *Leads*.

### Módulo III – Perfil de Clientes

- Perfis de Clientes: Identificar e Caracterizar;
- Como Lidar Criativamente com Diferentes Perfis de Clientes.

### Módulo IV – Antecipação e Resposta a Objeções

- O Papel das Objeções na Negociação e Venda;
- Modelo IDA: Identificar–Desmontar–Argumentar.

### Módulo V – Negociação com Criatividade

- Modelo CVB: Características–Vantagens–Benefícios;
- Modelo Icebergue;
- Modelo 6 Chapéus do Pensamento.

### Módulo VI – Fecho da Negociação

- Encerramento da Negociação: Formas e Perspetivas;
- O Fecho da Venda: Variáveis e Técnicas Eficazes;
- Após-Venda: Fidelização e Re-Compra.

## **Orador: Dr. Carlos Soares**

### **Habilitações Académicas:**

- Licenciado em Comunicação Social (Especialização em Marketing, Publicidade e Relações Públicas)
- Formador (Marketing, Comercial e Vendas e Desenvolvimento Pessoal)
- Consultor de Empresas (Marketing, Comercial e Vendas e Internacionalização)
- Business Developer
- Responsável de Marketing e Comunicação
- Curso de Formação de Formadores (CCP)
- Curso de Formação de Formadores (E-learning)



Formador com mais de 20 anos de experiência, nas áreas de Marketing e Marketing Digital, Comercial e Vendas, e Desenvolvimento Pessoal (Leadership, Motivação e Team Work) em empresas nacionais e multinacionais.

Detém vasta experiência e know-how em projetos de consultoria em empresas de serviços, indústria e comércio (no modelo Formação-Ação).

Possui experiência internacional em diferentes ambientes multiculturais e geografias, nomeadamente em África (Angola, Argélia e Costa do Marfim).

Fluente em Inglês e Francês.

### **Percurso Profissional:**

Desde 2000: Consultor/Formador em diversas empresas e associações

De maio de 2018 a janeiro de 2021: Business Developer na PRIMAVERA Academy (Grupo PRIMAVERA Software)

De maio de 2017 a abril de 2018: Departamento de Formação na I&D Portugal (rede imobiliária)

De maio de 2016 a abril de 2017: Departamento de Formação Após-Venda na Toyota (Grupo Salvador Caetano)

## 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.

## Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt) | Telefone: +351 217 931 365

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na ultima pagina).

**Se tem mais do que uma inscrição, consulte-nos, pois, têm desconto de grupo associado!**

### High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

## Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do seminário.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

### Contactos para mais informações

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt) | Telemóvel: 00351 935857339 (tem whatshapp)

Portugal 00351 217 931 365 | Angola 00244 94 112 60 90

Moçambique 00258 858 859 522 | Cabo Verde 00238 924 20 25

São Tomé e Príncipe 00239 999 25 15

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

## Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome Completo:			
E-mail:			
CCD:	<b>Curso de Curta Duração a Distância em Técnicas de Vendas e Negociação Inovadoras</b>		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Tipo de Documento		Nº de Doc de Identificação	

HIGH SKILLS - FORMAÇÃO E CONSULTORIA, LDA

ANGOLA: 00244 94 112 60 90

CABO VERDE: 00238 924 20 25

MOÇAMBIQUE: 00258 858 859 522

PORTUGAL: 00351 217 931 365

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE: 00239 999 25 15

[geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

[www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)