

Venda de Soluções Inteligentes: Consciência Comercial

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de competências de venda necessárias aos negócios de hoje, tornando possível desenvolver capacidades para acrescentar valor à venda e para trabalhar em parceria e como um elemento integrado na organização do cliente. 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 do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Perceber métodos de recolha de informação acerca do Mercado do seu cliente;
- Aplicar modelos para determinar formas de acrescentar valor;
- Desenvolver estratégias e táticas de suporte para gestores de contas;
- Utilizar capacidades individuais e competências técnicas e/ou especializadas quando adequado;
- Aprender a causar um impacto máximo e rápido nos clientes;
- Desenvolver competências de comunicação e modelos de questionamento que criam relação com o cliente;
- Desenvolver capacidade de entendimento e de persuasão junto dos clientes para a valorização da sua proposta.

Destinatários

Todos aqueles que, na organização, são responsáveis pela criação de relacionamentos business-to-business sustentáveis a longo prazo. 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 smartphome.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Métodos de Recolha de Informação Acerca do Mercado do seu Cliente;

Módulo II - Modelos para Determinar Formas de Acrescentar Valor;

Módulo III - Estratégias e Táticas de Suporte para Gestores de Contas;

Módulo IV - Capacidades Individuais e Competências Técnicas e/ou Especializadas;

Módulo V - Causar um Impacto Máximo e Rápido nos Clientes;

Módulo VI - Competências de Comunicação e Modelos de Questionamento que Criam Relação com o Cliente;

Módulo VII - Capacidade de Entendimento e de Persuasão dos Clientes para a Valorização da sua Proposta.

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.