

Como Vender a Clientes Difíceis

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo desenvolver nos participantes, competências de negociação persuasivas e criar ferramentas de conquista de clientes.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes terão desenvolvido capacidades de apresentação, negociação e fecho de venda em ambientes hostis.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais das áreas de vendas que em inúmeras situações se confrontam em processos negociais com clientes difíceis, nomeadamente, Gestores e Técnicos Comerciais, Vendedores, Assistentes Comerciais, etc.

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

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Escuta Ativa

- Conhecer os meus objetivos
- Conhecer os objetivos do interlocutor
- Domínio das matérias abordadas
- Levantar questões pertinentes de esclarecimento

Módulo I Segmentação Mental do Interlocutor

- Modelos de segmentação
- Quadros de divisão comportamental

Módulo III - A Arte da Guerra de Sun Tzu

- Conhece o território
- Conhece o adversário
- Conhece-te a ti
- Conhece as táticas
- Reconhece o teu poder e poder do adversário

Módulo IV - A Amizade e a Confiança em Ambiente de Hostilidade

- Empatia
- Simpatia
- A gestão do contacto

Módulo V - A Arena da Negociação

- Enquadramento
- Proposta
- Negociação
- Fecho
- Seguimento
- Gestão do acordo

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.