

Demonstrações Comerciais – Princípios e Técnicas

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos e técnicas que criam impacto nos diferentes interlocutores, ao fazer uma demonstração comercial.

Objetivos Específicos

No final do Curso, os formandos estarão aptos a:

- Reconhecer a importância da comunicação no relacionamento interpessoal aplicando as técnicas para uma comunicação de excelência;
- Estudar os produtos e/ou serviços da organização, caracterizar os tipos de clientes e recolher informação o mercado em geral, de forma a efetuar uma preparação da demonstração eficaz;
- Definir estratégias de preparação de demonstração do produto com base na leitura e perceção das necessidades dos clientes;
- Gerir de forma eficaz as Objeções e Comparações;
- Usar técnicas de fecho de venda.

Destinatários

Todos os profissionais que necessitem desenvolver e aplicar princípios e técnicas de demonstrações comerciais, designadamente Vendedores; Coordenadores de Vendas e todos aqueles que desejam ingressar na Área Comercial.

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 - Dominar as Técnicas de Comunicação

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

Módulo II - Preparar a Demonstração

- Prospeção 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

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.