

Gestão de Vendas Complexas e Técnicas

Objetivos Gerais

Neste Curso os formandos irão obter conhecimentos técnicos sobre técnicas de vendas e a sua aplicabilidade em contextos complexos tanto a nível de Mercados, Negociação e também de Gestão de Conflitos no seu processo.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Capacitar e atualizar os profissionais em Gestão Comercial, preponderantemente os Gestores das Áreas Comerciais com metodologias e sistemáticas estruturadas para melhores resultados na Gestão da Área Comercial.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos as Empresas que realizam atendimento pró-ativo. Gestores Comerciais de empresas de pequeno e médio porte. Representantes Comerciais, Empresários e Gestores Comerciais de empresas familiares.

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

12 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Introdução aos Conceitos Fundamentais de Vendas Complexas

- Fundamentação histórica regressa sobre Vendas e a lacuna académica sobre Vendas;
- Conceituação de Vendas Técnicas / Complexas / Consultivas;

- O Comportamento do Cliente:
 - Necessidade & Desejo (Latente & Explícito);
 - Expetativas do cliente;
 - Transação & Transferência (experiência completa do cliente);
 - A importância da Política de Preços & Tabela de Preços.

Módulo II – Sistema Plantativo – Back-Office (pré-venda – sales funnel)

- O que é um Funil de Vendas;
- Suspeção e Prospecção (cadastro e pescaria de clientes);
- Identificando seu perfil de clientes potenciais;
- Criando as “tripas” de produtos;
- Imã digital;
- Tripware;
- Carro-chefe;
- Gerador de Lucro;
- Máquina de Vendas;
- Utilizar as Mídias Sociais para geração de leads;
- Geração de conteúdo relevante para merecimento de autoridade e engajamento;
- A importância da Landing Page;
- Utilizando o software INFUSION para prospecção e venda;
- Indicadores de desempenho.

Módulo III – Fluxo de Merecimento de Negócio (acompanhamento do lead e venda)

- Etapa 1 – Fundamentos do Atendimento a Clientes;
- Etapa 2 – Técnicas e detalhes da Abordagem Comercial;
- Etapa 3 – Técnicas de Negociação;
- Etapa 4 – Técnicas de Fechamento.

Módulo IV – Pré da Próxima Venda

- Formas de Relacionamento (pós-entrega do serviço);
- Fidelização & Lealdade de Clientes.

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.