

Métodos e Técnicas de Prospeção – Como Conquistar Novos Clientes

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de métodos, técnicas e instrumentos que aumentem a eficácia na Prospeção e Angariação de Novos Clientes.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Dominar técnicas de prospeção;
- Escolher formas alternativas de prospeção, ajustadas a cada caso;
- Optar por diferentes estímulos para promover a venda;
- Identificar os incentivos à equipa de vendas;
- Dominar técnicas para fidelização dos clientes.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os Quadros, Dirigentes e Coordenadores de Equipas Comerciais, Chefias e Técnicos das Áreas Comerciais e de Marketing e a todos os Profissionais que atuem na prospeção de vendas.

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 – Fundamentos Estratégicos para Incrementar as Vendas

- Posicionar-se nos clientes
- Conquistar resultados em vendas
- Investir para conquistar um cliente
- Entender o processo de decisão do cliente e vender mais
- Utilizar a “agressividade” no planeamento das vendas

Módulo II - A Prospecção de Clientes

- Marketing direto
- Fax Marketing
- Telemarketing estratégico
- Telemarketing tático

Módulo III – Formas Alternativas de Prospecção

- Seminários e palestras
- Assessoria de imprensa
- Marketing Direto
- Vídeo
- Outras alternativas

Módulo IV – Estimular os Clientes a Comprar

- As ofertas estimulantes
- Os brindes
- O Merchandising

Módulo V - A Motivação da Equipa de Vendas

- Incentivos financeiros
- Incentivos não-financeiros

Módulo VI – Fidelização de Clientes

- Follow-up
- O Serviço Pós-Venda
- *Zero defection*
- *Upside down Marketing*

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.