

Venda de Soluções Inteligentes: Desenvolver e Vender uma Proposta de Valor

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: desde sempre que as propostas apresentadas aos clientes são baseadas numa oferta, com um valor, com uma margem e possíveis descontos. Uma das razões que leva a que isto aconteça é o desconhecimento do verdadeiro valor da oferta disponível e da sua apresentação enquanto valor acrescentado para a organização, sendo normalmente mais fácil negociar um desconto. Nesta ação explora-se o significado de VALOR para o cliente e de como uma consciência do nosso VALOR pode tornar a venda mais eficaz. Identificar-se-ão as razões que levam os clientes a comprar, sendo que cada cliente é único nas suas razões, e a desenvolver propostas com base na valorização da nossa solução.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Entender o conceito de proposta de valor acrescentado;
- Elaborar todo o processo de proposta de valor acrescentado.

Destinatários

Este curso está dirigido a todos os profissionais dentro da área comercial principalmente: Gestores comerciais, de vendas ou de marketing, Gestores de produto, marca ou serviço, Gestores de contas, formadores na área de vendas, Diretores de 1ª Linha e Gestores executivos.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdos

Módulo I - Perceber o conceito de VALOR

Módulo II - Reconhecer o nosso VALOR aos olhos do cliente

Módulo III - Utilizar esta informação para desenvolver uma solução