

WORKSHOP - A ARTE DE VENDER - PÓS-LABORAL

Carga Horária: 4 horas
Horário: 19h às 23h
Data de Início: 23/04/2018

Local de Realização: Leiria
Financiamento: Não
Data de Fim: 23/04/2018

DESTINATÁRIOS

Público em geral, focado em melhorar a sua capacidade de venda

OBJECTIVOS GERAIS

- Conhecer e aplicar as causas do sucesso nas vendas
- Gerar leads e oportunidades de venda
- Desenhar propostas de valor específicas para cada cliente
- Formular estratégias de fecho ajustadas a cada situação
- Dominar o processo de negociação e venda
- Fechar vendas Prestar apoio pós-venda
- Gerar novas oportunidades de vendas
- Follow Up

REQUISITOS DE ACESSO

-

PLANO CURRICULAR

O sucesso em vendas.
Qual o meu Mercado?
Reunião de apresentação.
Levantamento das necessidades dos clientes
As oportunidades andam por aí…
Conheces o que a tua concorrência anda a fazer de bom?
Liderar todo o processo da minha venda.
A importância de um bom follow up dos nossos negócios.
Construir o seu pipeline
Teatros de venda (exemplos práticos de uma negociação)

METODOLOGIAS

Será adotado um método expositivo associado a uma forte componente prática de exercícios e role-play. Esta metodologia mista será desenvolvida através de técnicas interativas, com dinâmicas

de grupo seguidas de reflexão e partilha de conhecimentos/saberes entre os participantes.

FORMADORES

Fernando Batista

OBSERVAÇÕES

Investimento: 20Euros

Dispomos de descontos para grupos; estudantes e pessoas desempregadas.

REGALIAS

Certificado

KnowHow - Consultores, Ida.

Rua Anzebino da Cruz Saraiva, n.º 342
1º andar, escritório 1,
2415-371 LEIRIA

[T] +351 244 835 355/6
[F] +351 244 835 357
[E] geral@knowhow.pt

www.knowhow.pt