

WORKSHOP - A ARTE DE VENDER

Carga Horária: 4 horas
Horário: 14:30 às 18:30
Data de Início: 24/01/2018

Local de Realização: Leiria
Financiamento: Não
Data de Fim: 24/01/2018

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 Baptista

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