

Subárea de Formação

Estrategia Gestão Analytics

Mercado

AO

Modalidade

Presencial

Programa

Arte de Negociar: Técnicas e estratégias de vendas eficazes"

Pré-requisitos

N/A

Destinatários

Colaboradores que mantenham contactos ou actividade comercial com Clientes e Fornecedores.

Objetivo

A formação tem como objectivo dotar os participantes de conhecimentos e competências nas áreas comercial, técnicas de vendas e negociação.

Conteúdo do curso**3.5 horas**

- O perfil do vendedor
- Tácticas de Vendedores
- Principais erros
- Tácticas de Clientes
- O triângulo das vendas
- Reunião de Negociação
- Comunicação não verbal
- Técnicas de Fecho de Negócio
- Estilo de Vendedores
- Pedir o Fecho de Negócio
- Reunião de Apresentação
- Receios/Objecções
- Entrega da Proposta
- Reunião de Fecho do Negócio

7. Encerramento

PortugalT (+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com**Angola**T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy_ao@primaverabss.com**Moçambique**T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com**Cabo Verde**T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy@primaverabss.com