

Área de formação

**Liderança e Desenvolvimento  
Pessoal**



## Conteúdo Programático

### SALES CHALLENGE



Online



20h

#### Destinatários

De carácter transversal, esta ação destina-se a todos os profissionais com necessidades ao nível do reforço das competências ao nível da comunicação, venda, negociação, cobrança e gestão do tempo.

#### Nº mínimo de inscritos

20

#### Pré-requisitos

-

#### Créditos

[Clique aqui](#) para consultar os critérios de atribuição de créditos

#### Contactos

Angola/  
(+244) 222 440 447  
academy\_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/  
(+238) 356 37 73  
academy@primaverabss.com

Moçambique/  
(+258) 21 303 388  
academy\_mz@primaverabss.com

Portugal/  
(+351) 253 309 241  
academy@primaverabss.com

#### Enquadramento e Objetivos

De acordo com o FMI a crise económica que hoje vivemos será uma das piores da história. E a área comercial nas empresas, seja qual for o sector de atividade, está a sentir fortemente o impacto da crise que vivemos. É tempo de nos adaptarmos, repensar estratégias e mudar comportamentos.

#### Principal Objetivo:

Treinar e desenvolver competências e comportamentos ao nível da Venda e Negociação.

#### Plano de Formação

- Enquadramento: a venda
- Entender o cliente
- Como criar empatia
- A Comunicação na venda
- Gestão emocional
- O ciclo da venda
- O processo negocial
- Lidar com objeções
- Gestão de cobranças
- Gestão do tempo