

TÉCNICAS DE VENDA

DESTINATÁRIOS,

Grupo de colaboradores das empresas (área da comercial), com habilitações entre o ensino secundário e o ensino superior.



OBJETIVO GERAL

Dotar os formandos com competências para aplicar técnicas adequadas à venda.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

No final da formação, os formandos devem ser capazes de:

- Identificar corretamente as necessidades e as motivações do cliente;
- Aplicar as técnicas de demonstração e negociação de acordo com as fases do ciclo de venda, através de uma simulação.

PROGRAMA

- | | |
|---------------------------------------|-------|
| • O processo comunicacional na venda | 5h00 |
| • Técnicas de negociação | 5h00 |
| • Fases do ciclo de vida de uma venda | 10h00 |
| • Gerir as rejeições | 5h00 |

METODOLOGIA

Adotamos uma metodologia teórico-prática com momentos de exposição e sistematização de conceitos, intercalados com exercícios práticos e simulações. Recorreremos a estudo de casos, de modo a que os participantes possam vivenciar na prática situações da sua realidade profissional.

Métodos: Expositivo; Interrogativo e Ativo.

CRITÉRIOS E METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

Avaliação inicial através da análise do perfil dos formandos.

A avaliação formativa durante a ação será feita através dos exercícios aplicados e do “feedback” contínuo e permanente dos participantes de forma a possibilitar um diagnóstico fiel, do processo evolutivo de cada formando.

A avaliação formativa pelos participantes será realizada através de um Questionário de apreciação, onde poderão indicar, opiniões, reclamações e sugestões de melhoria.

Nos cursos intra-empresas o Relatório de Avaliação Global é entregue ao cliente.

Cerca de 6 meses após a realização da ação de Formação realiza-se uma avaliação de Follow-up.

DURAÇÃO

Esta ação terá a duração de 25 horas, em horário laboral e pós-laboral.

MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Formação de atualização / desenvolvimento

FORMA DE ORGANIZAÇÃO DA FORMAÇÃO

Formação Presencial.

OPÇÕES DE FORMAÇÃO

Formação Inter empresas

Formação Intra empresas

RECURSOS PEDAGÓGICOS

Será entregue a cada participante um “ Dossier do Formando” que contem os seguintes elementos:

- ✓ Lista de Participantes;
- ✓ Objetivos e conteúdos Programáticos;
- ✓ Questionário de apreciação da Formação (deverá ser entregue no final da ação);
- ✓ Manual do curso;
- ✓ Textos de apoio;
- ✓ Exercícios;
- ✓ Folhas brancas, caneta, lápis e borracha.

No final da ação será entregue um certificado de participação.