

Área de formação

**Liderança e Desenvolvimento
Pessoal**



Conteúdo Programático

Técnicas de vendas e negociação



IN-CLASS



14

Destinatários

Técnicos comerciais, vendedores, delegados comerciais ou outros colaboradores que mantenham contatos ou atividade comercial com Clientes e Fornecedores.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

-

Objetivos

Esta formação tem como objetivo dotar os participantes de conhecimentos e competências nas áreas comercial, pré-venda, técnicas de vendas e negociação.

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

- Saber escolher a estratégia negocial adequada a cada situação;
- Conseguir preparar as negociações;
- Saber usar técnicas específicas para se afirmar face às pressões dos compradores;
- Conseguir equilibrar o poder negocial;
- Desenvolver um estilo eficaz de negociação.

Créditos: 100

Para efeitos de certificação
PRIMAVERA

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

Plano de Formação

O perfil do vendedor

Vendedor - boas práticas

O triângulo das vendas

A curva da aprendizagem

Mensagens não verbais

Tipos de Clientes

Metodologia DISC

Outbound e Inbound

Leads e Pré-Venda

Técnicas de apresentação

Gerir o grupo

A.I.D.A.

Técnicas de negociação

Receios

Objeções

Fecho de negócio