

Área de formação

**Liderança e Desenvolvimento  
Pessoal**



Conteúdo Programático

# A arte da venda consultiva



IN-CLASS



14 HORAS

## Destinatários

Profissionais da área comercial e gestores que pretendam maximizar o desempenho nas suas atividades, responsáveis comerciais que necessitam desenvolver as competências das suas equipas, e empreendedores que estejam a iniciar ou a desenvolver um projeto empresarial.

## Nº mínimo de inscritos

6

## Pré-requisitos

Não aplicável

## Créditos para certificação de técnicos:

100 para renovação

100 para todos os LC e SPM

## 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

Como clientes todos nós somos relacionais ou transacionais no nosso dia-a-dia. Tudo depende da forma como percebemos o que vamos comprar: trata-se de uma *commodity* ou procuramos algo que nos proporcione valor acrescentado e diferenciado? Pretendemos apenas adquirir um produto/serviço ou valorizamos a forma como todo o processo nos vai fazer sentir?

A distinção nem sempre é fácil, e quem vende tem dificuldades em criar um impacto positivo e inesquecível no cliente.

Esta formação pretende dotar os participantes das ferramentas necessárias para que possam aumentar a probabilidade de sucesso através da venda consultiva e consequente fidelização de clientes. Com recurso a uma forte componente prática e *role-plays*, os participantes poderão experienciar em sala a abordagem mais adequada para diferenciar a sua oferta.

## Principais Objetivos

No final desta formação os participantes estarão aptos a:

- Acrescentar valor desde o primeiro contacto
- Diferenciar a sua oferta junto dos potenciais clientes
- Aumentar a sua auto-confiança

Área de formação

**Liderança e Desenvolvimento  
Pessoal**



Conteúdo Programático

# A arte da venda consultiva



IN-CLASS



14 HORAS

## Plano de Formação

**Características da venda consultiva e venda transacional – Qual a mais adequada ao seu produto/serviço?**

**As qualidades de um vendedor**

**A definição de objetivos comerciais**

**A importância da remotivação de um comercial**

**As 8 fases da Venda consultiva – Como criar um impacto positivo desde o primeiro contacto**

A prospeção de mercado

O primeiro contacto

A primeira reunião

Boas práticas no e-mail e contacto telefónico

A preparação da primeira reunião

A criação de um impacto inicial positivo

A arte de fazer perguntas para identificar as necessidades do cliente

A capacidade de escuta

A Empatia e a Inteligência Emocional no processo da venda

A importância do acompanhamento e fidelização