

Comunicação em Vendas

Objetivos Gerais

O Manual da Arte de Comunicar Bem em Vendas tem como objetivo apoiar a formação em Comunicação Interna e Externa das Organizações com foco na Liderança e Gestão Comercial. O Manual tem como objetivo sintetizar os principais conceitos teóricos abordados na formação através de metodologias de educação não formal.

Neste sentido, pretende contribuir para o objetivo geral da formação: reforçar a capacidade técnica dos Atores em matéria de visibilidade e comunicação.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Dominar a técnica dos gatilhos mentais;
- Estabelecer confiança;
- Colocar o foco no cliente;
- Solidificar a arte de conversar em vendas com assertividade.

Destinatários

Este curso dirige-se a todos os profissionais que pretendam elevar as suas competências comportamentais e técnicas ao nível da comunicação em contexto de vendas.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

07 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Comunicar em Vendas (ou para Vender)

- O ciclo motivacional;
- Chaves para boas relações;
- Foco no cliente;
- Jiu-Jitsu linguístico;
- Problemas e objeções;
- Gatilhos mentais;
- Confiança;
- Características de um bom comunicador;
- Técnicas de persuasão;
- O SAC;
- Tipologia de clientes;
- A arte de conversar em vendas;
- Exercício.

Módulo II – Comunicação Assertiva em Vendas

- Comunicação assertiva;
- Características do comportamento;
- Definição;
- Como ter uma comunicação assertiva;
- A Empatia;
- O Domínio do conhecimento;
- A escolha das palavras e as expressões corporais;
- O Timing;
- As características verbais e não verbais;
- Dicas;
- Expressões positivas/negativas;
- Foco digital;
- Exercício.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.