

HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

Seminário em Vendas com Criatividade - a Distância



Seminário em Vendas com Criatividade - a Distância

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir, aprofundar e reforçar conhecimentos e competências ao nível das vendas e negociação.

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar os princípios da negociação e vendas
- Identificar e aplicar os instrumentos e técnicas de negociação e vendas com criatividade

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais que necessitem conhecer e aprofundar os conhecimentos e competências ao nível das vendas e negociação

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este seminário 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.

Data de Realização

19 e 20 de setembro de 2024

Duração

07 Horas

Horário

18h00 às 21h30

Valor

150,00€ + IVA

Orador: Dr. Carlos Soares

Habilitações Académicas:

- Licenciado em Comunicação Social (Especialização em Marketing, Publicidade e Relações Públicas)
- Formador (Marketing, Comercial e Vendas e Desenvolvimento Pessoal)
- Consultor de Empresas (Marketing, Comercial e Vendas e Internacionalização)
- Business Developer
- Responsável de Marketing e Comunicação
- Curso de Formação de Formadores (CCP)
- Curso de Formação de Formadores (E-learning)



Formador com mais de 20 anos de experiência, nas áreas de Marketing e Marketing Digital, Comercial e Vendas, e Desenvolvimento Pessoal (Leadership, Motivação e Team Work) em empresas nacionais e multinacionais.

Detém vasta experiência e know-how em projetos de consultoria em empresas de serviços, indústria e comércio (no modelo Formação-Ação).

Possui experiência internacional em diferentes ambientes multiculturais e geografias,

nomeadamente em África (Angola, Argélia e Costa do Marfim).

Fluente em Inglês e Francês.

Percurso Profissional:

Desde 2000: Consultor/Formador em diversas empresas e associações

De maio de 2018 a janeiro de 2021: Business Developer na PRIMAVERA Academy (Grupo PRIMAVERA Software)

De maio de 2017 a abril de 2018: Departamento de Formação na I&D Portugal (rede imobiliária)

De maio de 2016 a abril de 2017: Departamento de Formação Após-Venda na Toyota (Grupo Salvador Caetano)

Temas do Seminário

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Preparação da Negociação

- Como Planear Eficazmente a Abordagem e Contacto com o *Prospect*;
- Recolha e Análise de Informação Sobre o *Prospect*.

Módulo II – Abordagem Criativa da Negociação

- A Criatividade Comercial: Formatos e *Insights*.

Módulo III – Modelos CVB e IDA

- Modelo CVB: Características–Vantagens–Benefícios;
- Modelo IDA: Identificar–Desmontar–Argumentar.

Módulo IV – Fecho da Negociação

- Encerramento da Negociação: Formas e Perspetivas;
- Conquista Final do Negócio.

Limite Máximo de Participantes -12

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.

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na última página).

Se tem mais do que uma inscrição, consulte-nos, pois, têm desconto de grupo associado!

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do seminário.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Contactos para mais informações

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade (Junta de Freguesia):			
Seminário:	Seminário em Vendas com Criatividade – a Distância		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Nº de Doc de Identificação		Data de Validade:	