

“Skills versus Competências” na Venda Digital

Objetivos Gerais:

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos e promover a compreensão das necessidades e desafios específicos que enfrentam as organizações de serviços bem como as empresas industriais que utilizam a atividade comercial (vendas e negociação) como estratégia competitiva num ambiente global e turbulento e promover a aquisição dos conceitos e das técnicas de marketing de serviços mais relevantes.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes deverão estar aptos a:

- Criar e desenvolver melhores argumentos de vendas de forma persuasiva;
- Apresentar ofertas com soluções mais adequadas aos problemas dos clientes;
- Tratar adequadamente as objeções: técnicas para superar as dúvidas do cliente num clima de parceria;
- Criar e manter um clima de confiança com o cliente;
- Identificar necessidades e motivações de compra;
- Ser capaz de comunicar com o cliente de forma simples, assertiva e eficiente (Profissional);
- Identificar as competências da venda on-line.

Destinatários:

Este curso destina-se a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar as competências de lidar com os seus clientes e consumidores finais num processo de venda e negociação e prestação de serviços em geral.

Carga Horária:

12 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – O Mundo está a Mudar

- Análise e compreensão do ambiente externo;
- Análise e compreensão das 5 forças de Porter;
- A cadeia de valor.

Módulo II – Os Skills que Contribuem para o Sucesso

- Quem sou e onde estou?
- Valores e princípios de sucesso para adaptação;
- A crise – 7 Skills de sucesso.

Módulo III – Os Saberes do Vendedor Competente

- Características de um bom negociador;
- Fases da preparação da venda;
- Técnicas e aplicação prática.