

### **Métodos e Técnicas de Prospeção – Como Conquistar Novos Clientes**

#### **Objetivos Gerais**

Este Curso pretende dotar os participantes de métodos, técnicas e instrumentos que aumentem a eficácia na Prospeção e Angariação de Novos Clientes.

#### **Objetivos Específicos**

No final deste Curso os participantes saberão:

- Dominar técnicas de prospeção;
- Escolher formas alternativas de prospeção, ajustadas a cada caso;
- Optar por diferentes estímulos para promover a venda;
- Identificar os incentivos à equipa de vendas;
- Dominar técnicas para fidelização dos clientes.

#### **Destinatários**

Este Curso destina-se a todos os Quadros, Dirigentes e Coordenadores de Equipas Comerciais, Chefias e Técnicos das Áreas Comerciais e de Marketing e a todos os Profissionais que atuem na prospeção de vendas.

#### **Carga Horária**

12 Horas

#### **Conteúdos Programáticos**

##### **Módulo I – Fundamentos Estratégicos para Incrementar as Vendas**

- Posicionar-se nos clientes
- Conquistar resultados em vendas
- Investir para conquistar um cliente
- Entender o processo de decisão do cliente e vender mais
- Utilizar a “agressividade” no planeamento das vendas

##### **Módulo II - A Prospeção de Clientes**

- Marketing direto
- Fax marketing
- Telemarketing estratégico
- Telemarketing tático

### **Módulo III – Formas Alternativas de Prospeção**

- Seminários e palestras
- Assessoria de imprensa
- Marketing Direto
- Vídeo
- Outras alternativas

### **Módulo IV – Estimular os Clientes a Comprar**

- As ofertas estimulantes
- Os brindes
- O Merchandising

### **Módulo V - A Motivação da Equipa de Vendas**

- Incentivos financeiros
- Incentivos não-financeiros

### **Módulo VI – Fidelização de Clientes**

- Follow-up
- O Serviço Pós-Venda
- Zero defection
- Upside down marketing