

## Técnicas de Prospecção e Vendas

### Destinatários

Profissionais com interesse na aquisição ou consolidação de conhecimentos na área comercial/vendas.

### Objectivos

No final da formação os formandos devem ser capazes de:

- ▶ Comunicar de forma assertiva nas várias fases do ciclo de vendas.
- ▶ Reconhecer o perfil comercial mais adequado ao contexto de negócios.
- ▶ Compreender todas as fases do ciclo de vendas e aplicar as técnicas mais eficazes para captar clientes e mantê-los satisfeitos.
- ▶ Implementar com sucesso a prospecção comercial rentabilizando os contactos e contribuindo para a boa imagem junto dos potenciais clientes.

### Conteúdo Programático

- ▶ Estratégias de comunicação.
- ▶ Qualidades, atributos pessoais e conhecimentos técnicos de um bom comercial.
- ▶ Funções e tipos de comerciais.
- ▶ O ciclo de vendas.
- ▶ Técnicas de negociação.
- ▶ Processo de fidelização de clientes.
- ▶ Qualidade do serviço pós-venda.
- ▶ Implementação e práticas de prospecção comercial.

### Duração Total

14 horas (*datas a definir*)

### Horário

A definir

### Preço

140€ \*

\* Acresce o IVA à taxa legal em vigor. Possibilidade de desconto de 8% para duas inscrições e de 10% para três ou mais inscrições

