

TÉCNICAS DE VENDAS PARA INICIANTES – 16h

PRÉ-REQUISITOS:

Ensino médio completo e/ou Profissionais da área.

OBJETIVO:

Capacitar o profissional para a realização de vendas empresariais, mobilizando conhecimentos, habilidades e atitudes relacionadas com as diversas etapas do processo de venda profissional, incluindo a avaliação das necessidades dos clientes, visando superar suas expectativas e provocar sua fidelização.

PÚBLICO-ALVO:

Estudantes e vendedores que queiram conhecer os fundamentos básicos para se tornar um excelente vendedor.

METODOLOGIA:

Aulas práticas, onde cada conceito, após uma breve explanação teórica, é executado, através de exemplos dirigidos e exercícios práticos, otimizando e reforçando o aprendizado.

EMENTA:

- A importância do profissional de vendas
- Áreas de atuação
- Planejamento pessoal e profissional
- Habilidades e competências
- Motivação como força de vendas
- Preparação para vender
- Utilizando o marketing pessoal a seu favor
- Pilares do Sucesso Profissional
- Principais erros cometidos por vendedores
- Identificando público alvo

- Perfil de clientes
- Identificando tendências de mercado
- Entendendo seu cliente
- Dicas para potencializar suas vendas
- Abertura da venda e Abordagem
- Sondagem, Demonstração, e Objeções.
- Finalizando a venda
- A importância do Pós-venda
- Fidelizando clientes
- Lidando com reclamações
- Encerramento.

Contatos:

- Fone: (92) 3216-3080 | 3086 | 3088
- Email: secretaria.fram@redeamazonica.com.br
- Visite nosso site: <http://fundacaoredeam.com.br>