

Fundamentos de Vendas e Marketing- 40h

OBJETIVO:

Propiciar aos participantes a aplicação dos principais conceitos sobre marketing de relacionamento, comportamento do consumidor, fechamento de venda, estratégias voltadas ao marketing, problemas e soluções, ferramentas do marketing e negociação.

PÚBLICO-ALVO:

Profissionais que atuam ou tenham interesse em atuar na área de Marketing e Vendas, alunos dos cursos de Graduação e comunidade externa

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:

- Conceitos e Introduções à Venda;
- Organização Pessoal;
- Abertura da Venda;
- Sondagem;
- Demonstração;
- Negociação;
- Fechamento da Venda;
- Pós-Venda;
- Metas e Resultados;
- Conceito de marketing;
- O ambiente de marketing;
- Elementos do composto de marketing;
- Comportamento do consumidor;
- Inteligência de marketing;
- Segmentação de mercado

Contatos:

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