

Vendas

Carga horária:

12 horas

Objetivo:

Proporcionar aos participantes a aquisição de conhecimentos e o desenvolvimento de habilidades específicas para a execução das diversas atividades inerentes à venda de produtos e/ou serviços.

Conteúdo Programático:

Metas e Resultados
Rapport
08 tipos de clientes e como atendê-los
Vendas Consultivas
Venda de valor (não a guerra de preços)
Linguagem corporal
Plano de Ação (como elaborar e executar)
Perguntas para articular uma imagem de solução
Técnicas de Fechamento