

## **Formação: Vendas**

### **Descrição:**

Vender é saber despertar no cliente a atenção e a necessidade, é saber mostrar porque é que somos diferentes dos outros e que garantias temos para oferecer. É criar uma proposta única de venda.

É simplesmente ser diferente e para isso tem que conhecer verdadeiramente o seu negócio.

### **Conteúdos programáticos:**

- ✓ A nossa atitude perante as vendas;
- ✓ As chaves do marketing;
- ✓ A proposta única de venda;
- ✓ O cliente ideal;
- ✓ As garantias de venda;
- ✓ Gerar contactos;
- ✓ Como organizar um plano de vendas;
- ✓ Tipos de vendedores;
- ✓ Posicionamento do cliente para as vendas;
- ✓ Funil de perguntas;
- ✓ Tratar objeções.

### **Objetivos Gerais:**

No final deste curso os formandos deverão ser capazes de entender a dinâmica das vendas, assim como as suas diferentes formas de abordagem.

**Destinatários:** Responsáveis pelo departamento comercial e comerciais

**Duração:** 6 horas