

Programa Técnicas de Prospeção Comercial



MÓDULO 1 -CONCEITOS INTRODUTÓRIOS.

- Enquadramento e Importância da Prospeção de Mercado.
- As Etapas do Ciclo de Vendas.
- Preparar a Prospeção: Quem? O Quê? Como? Onde?
- Identificação dos Públicos-Alvo.

MÓDULO 2 ANÁLISE DO MERCADO E DOS POTENCIAIS CLIENTES.

- Integração e Segmentação de Mercado.
- Conhecer e identificar Potenciais Clientes.
- Planear a Prospeção Comercial.
- Como encontrar Potenciais Clientes.
- Clientes Actuais como Fonte de Informação.
- Identificação e Classificação dos Potenciais Clientes.
- Ficheiro de Prospects (Forecast Comercial Probabilizado).

MÓDULO 3 - IMPLEMENTAÇÃO E PRÁTICA DA PROSPECÇÃO COMERCIAL.

- Como implementar a Prospeção Comercial?
- Como obter Agendamentos de Reuniões?
- Como executar uma Entrevista de Prospeção?
- Técnicas Úteis para a Preparação e Execução da Prospeção Comercial.



Inscrição:

trainingcare@trainingcare.pt

Objectivos:

Compreender a Multiplicidade de Aspectos a considerar para uma adequada Prospeção dos Mercados

Modalidade da Formação:

- Comportamental

Metodologia da Formação:

- Métodos pedagógicos activos e interactivos com ênfase no trabalho de grupo, debates, simulações e estudos de caso – o nosso modelo step by step - .

Metodologia de Avaliação:

- Avaliação da reacção dos formandos.
- Acompanhamento de resultados.
- Avaliação da eficácia da formação.

Local, Data, Horário e Duração:

- Lisboa / Luanda.
- 5 dias - 20 horas

Formador(a):

•Dra. Sónia Karitsis Formadora certificada