

Vem aí... O  
PROGRAMA



# Técnicas de Venda



## Módulo 1- Analogia das 5 mudanças e vendas

- Definir a venda.
- As 6 etapas do processo de vendas.
- Quais são e o que significam os 5 mudanças de vendas.

## Módulo 2- O ponto morto

- Conciliando desejos, necessidades e vontades.
- O planeamento da venda.
- A importância da satisfação pessoal.

## Módulo 3- A primeira mudança

- A auto-apresentação.
- Conhecer melhor o cliente.
- Qualificação do Comprador.
- A apresentação de brindes.
- Como quebrar o gelo.

## Módulo 4- A segunda mudança

- Extrair as informações através da sondagem.
- Como criar uma necessidade.
- O item adicional.
- Como passar confiança para o cliente e sócio.
- O método C.V.B.A

## Módulo 5- A terceira mudança

- O pré-fecho da venda.
- Como compreender o cliente.
- Como identificar as objecções.
- O processo de investigação.
- A relação com o preço.

## Módulo 6- A quinta mudança

- O fecho da venda.
- Como perceber os sinais de compra.
- As diferentes técnicas de fecho.
- Consolidação da venda.

## Módulo 7- A quarta mudança

- O porquê das objecções.
- Como lidar e vencer as objecções.
- A fórmula básica do convencimento.
- Como refutar com argumentos.
- O medo da rejeição.

Inscrição:

[trainingcare@trainingcare.pt](mailto:trainingcare@trainingcare.pt)



## 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

