

Tema para curso aberto e in company

Técnicas de Vendas e Motivação para a área de Negócios

Conteúdo Programático:

- ❖ O Mundo de Hoje em Ambiente de Mudanças
- ❖ O Perfil de Competências
- ❖ Desenvolvendo a Percepção: Saber ouvir e saber falar
- ❖ Marketing Pessoal – Você é o Produto
- ❖ A Venda Consultiva e o Ganha-Ganha
- ❖ O Estabelecimento de metas
- ❖ Os Princípios do Marketing e a Pré-Venda
- ❖ Paradigmas: crenças limitadoras e possibilitadoras
- ❖ Levantamento de Necessidades, Objeções e Apresentação das Soluções
- ❖ Trabalhando o Conceito de Valor
- ❖ O Fechamento e o Pós-Venda

Carga-horária sugerida: 8 ou 16 horas