

Best

SPIN® Selling Skills

Competências Comportamentais para Venda Consultiva

Presencial



2 dias (14 horas)

Preço : 1.250,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 7.500,00 € + IVA

Referência: 1248

Se é um profissional de vendas B2B é muito provável que já tenha ouvido falar na metodologia de venda consultiva SPIN® Selling.

Na realidade, mais de 12 mil profissionais de vendas por ano recorrem ao programa SPIN® Selling Skills da Huthwaite International para desenvolver competências comportamentais comprovadas na venda de soluções tecnicamente complexas, em processos de compra prolongados que envolvem vários decisores e um investimento considerável de tempo e dinheiro por parte dos seus clientes.

Representado em exclusivo pela Cegoc para o mercado português, este programa da Huthwaite International permite desenvolver novas práticas de sucesso e adquirir um conjunto de competências específicas de venda consultiva que:

- aumentam a sua eficácia na descoberta e exploração das necessidades implícitas e explícitas dos seus clientes;
- desenvolvem a sua capacidade de influenciar a percepção de Valor dos clientes para as soluções que apresenta;
- agilizam a obtenção de acordos parciais e o fecho de vendas com maior margem e rentabilidade para a sua empresa.

Destinatários



Para quem?

- O programa SPIN® Selling Skills destina-se a Diretores Comerciais, Key Account Managers e colaboradores com missões Comerciais, de Desenvolvimento de Negócio, Marketing, Procurement ou outras funções de interação com o cliente, cuja missão seja apresentar e vender soluções complexas que impliquem investimentos financeiros elevados e onde saber demonstrar o Valor de uma solução tecnicamente complexa é essencial.



Pré-requisitos:

- Para participação nos 2 dias presenciais, completar o e-learning prévio de cerca de 3h, com teste de avaliação final com 80% de aprovação

Percorso de aprendizagem

Formação presencial (2 dias / 14 horas)

Descodificar o Ciclo de Compra™ do cliente e conhecer as diferentes etapas de uma abordagem de Venda Consultiva com SPIN® Selling

- O Ciclo de Compra - Buying Cycle™ - e o processo de tomada de decisão dos clientes.
- Quando faz mais sentido adotar uma abordagem de Venda Consultiva.
- As diferentes etapas de uma abordagem de Venda Consultiva com SPIN® Selling.
- O que nos diz a investigação SPIN®- fatores chave a considerar sobre comportamentos de sucesso e insucesso na venda de soluções complexas.

Usar a abordagem SPIN® Selling para suscitar a necessidade de mudança no Cliente

- Como usar a abordagem SPIN® Selling para conhecer e compreender as Necessidades do Cliente.
- A metodologia de perguntas SPIN® Selling: como utilizá-la para ajudar o Cliente a tomar consciência das suas Necessidades.

Aumentar a percepção do Cliente relativamente à solução que a sua empresa oferece e influenciar o Cliente para uma decisão de compra

- Utilizar as ferramentas SPIN® Selling para identificar, clarificar e entender as necessidades do Cliente;

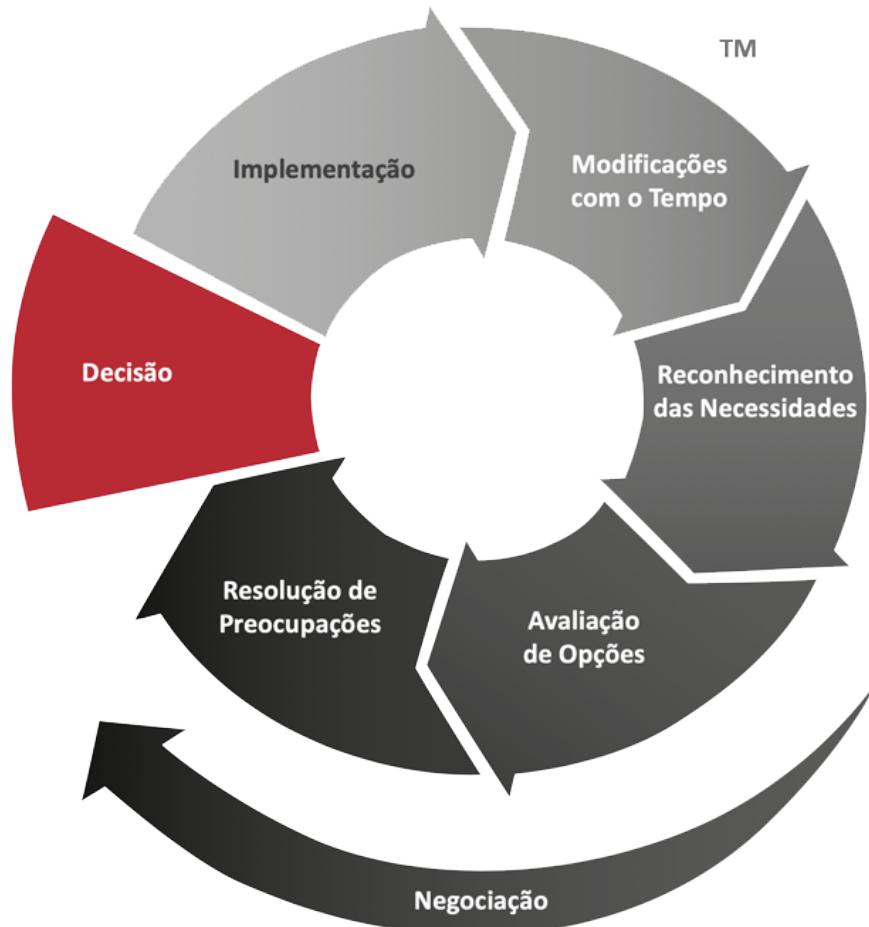
Apresentar a sua oferta de forma persuasiva e demonstrar capacidade para responder positivamente às Necessidades do Cliente

- Utilizar os benefícios da sua solução para satisfazer as Necessidades do Cliente e da sua organização.
- Uso de ferramentas práticas para planejar um argumentário persuasivo.
- Lidar com as objecções do Cliente e dos restantes Stakeholders envolvidos na decisão.

Obter o compromisso do Cliente e fechar o negócio

- Solicitar o compromisso adequado: ambicioso e realista.
- Solicitar o compromisso de forma correta.

O ciclo de compra



Objetivos

No final do programa **SPIN® Selling Skills** os participantes serão capazes de identificar e aplicar os comportamentos mais eficazes num processo de venda consultiva, nomeadamente:

- **Planejar contactos comerciais** assentes nos comportamentos SPIN® de venda consultiva;
- Compreender o **Ciclo de Compra™**, o **processo de tomada de decisão do Cliente** e adotar o comportamento mais eficaz nas suas diferentes etapas;
- Identificar e compreender os diferentes tipos de **Necessidades do Cliente**;
- Utilizar as **perguntas SPIN®** para identificar em que fase está o Cliente no Ciclo de Compra e influenciar a progressão até uma decisão de compra
- **Envolver e persuadir os diferentes stakeholders** envolvidos no processo de tomada de decisão;
- **Obter compromissos firmes e proveitosos** junto dos clientes;
- **Lidar com as objeções do Cliente** e adotar comportamentos que reduzam significativamente a sua probabilidade de ocorrência;
- **Quantificar de forma objetiva o seu desempenho** comparando os seus comportamentos com os propostos pelo modelo SPIN® e criar um **plano de ação** para continuar a desenvolver as suas competências.



Métodos pedagógicos

Intercalamos etapas de aprendizagem formal, online e em sala, com atividades de treino prático e integração no contexto de trabalho, para impactar de forma significativa os seus resultados através de uma melhoria visível e mensurável da eficácia das novas competências comportamentais :

- Trabalhos em pequenos grupos, nos quais os participantes **treinamativamente as competências** adquiridas e **recebem feedback estruturado, imediato e direto**;
- Gravação e análise de **Roleplays**, com recurso às **ferramentas de análise SPIN®** que permitem um feedback estruturado e a **definição de um plano de ação específico para continuar, no pós-curso, o desenvolvimento individual de competências**.



Pontos fortes

- Uma das metodologias de venda consultiva mais reconhecida em todo o mundo.
- Modelo fundamentado em mais de 30 anos de investigação realizada de forma contínua a partir da observação dos comportamentos de sucesso dos profissionais de venda.
- Mais de 12 mil formandos por ano desenvolvem as suas competências comerciais através da metodologia SPIN® e do workshop SPIN® Selling Skills.



Datas e locais 2026 - Référence 1248



Últimas inscrições



Realização garantida

Lisboa

o 22 jan

De 15 set a 16 set

De 10 mar a 11 mar

De 13 out a 14 out