



Best

## SPIN® Selling Skills

Práticas de sucesso na Venda Consultiva

 Presencial

Duração : 3 dias (21 horas)

Referência : 1248P

Preço : 1.250,00 € + IVA

Intra empresa : Sob consulta

Se deseja este percurso de aprendizagem  
num formato **100% digital**

[Clique aqui](#)

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 perceção 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.

### 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 :

- Planear contactos comerciais assentes nos comportamentos SPIN® de venda consultiva;
- Compreender o ciclo de compra e 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 conduzir o processo de venda até ao fecho;
- 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.

## Destinatários

- 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.

## Percurso de aprendizagem

### 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 diferença entre necessidades implícitas e explícitas e como abordá-las para suscitar o desejo de mudança.
- As diferentes tipologias de perguntas da metodologia SPIN® Selling e como utilizá-las para ajudar o Cliente a tomar consciência das suas necessidades:
  - Perguntas de Situação;
  - Perguntas de Problema;
  - Perguntas de Implicação;
  - Perguntas de Necessidade-Utilidade.
- Utilizar as perguntas para conduzir o contacto comercial e identificar *Stakeholders* chave para o processo de tomada da decisão no seio da organização Cliente.

### Aumentar a percepção de Valor do Cliente relativamente à solução que a sua empresa preconiza e levar o Cliente a agir

- Utilizar as ferramentas da abordagem SPIN® Selling como meio para:
  - Identificar, clarificar e ampliar as necessidades do Cliente;
  - Desenvolver a percepção do Cliente quanto ao “custo” de manter a situação presente face à mais valia da mudança;
  - Usar a metodologia SPIN® Selling para agir sobre a percepção do “Valor” e encaminhar o Cliente para a mudança.

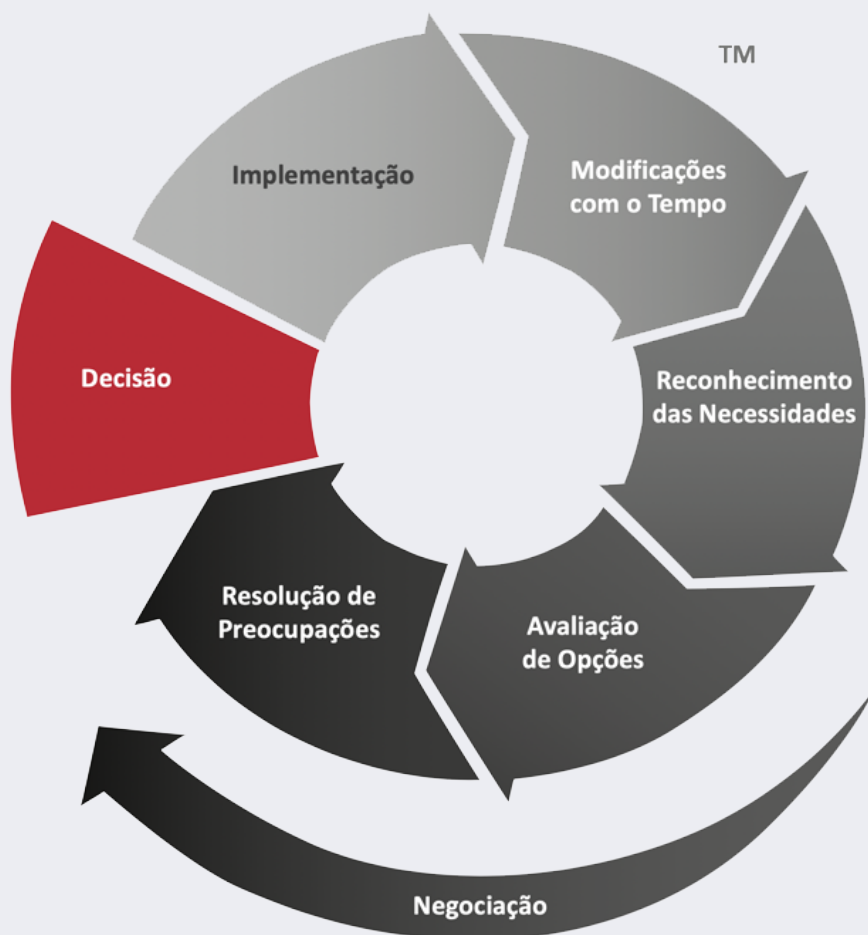
### Apresentar a sua oferta de forma persuasiva e demonstrar capacidade para responder positivamente às necessidades do Cliente

- Utilizar os benefícios da sua solução para satisfazer as necessidades explícitas do Cliente e da organização.
- Ferramentas práticas para organizar e estruturar um argumentário persuasivo.
- Lidar com as objeções do Cliente e dos restantes *Stakeholders* envolvidos na decisão:
  - Como diminuir o número e intensidade das objeções;
  - Como antecipar objeções e lidar com elas, quando surgem.

### 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



## Métodos pedagógicos

Intercalamos etapas de aprendizagem formal em sala com atividades de treino prático em contexto de trabalho para impactar de forma significativa os seus resultados através de uma melhoria visível e mensurável da sua performance:

- Trabalhos em pequenos grupos, nos quais os participantes treinam ativamente 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 2020 - Référence

### Porto

De 21 out a 23 out

### Lisboa

De 16 nov a 18 nov