

Best

## Técnicas de venda

As técnicas e ferramentas essenciais para ser bem-sucedido na venda

📅 Híbrido (presencial ou online)



2 dias (14 horas)

Preço : 900,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.900,00 € + IVA

Referência: 8576

No mundo das vendas, cada encontro com um cliente é uma oportunidade única e crucial para cativar, fechar negócios e alcançar o sucesso.

Melhorar as competências comerciais para assegurar uma prospeção mais eficaz, uma comunicação adaptada às necessidades do cliente e a capacidade de lidar com objeções é mais do que uma prioridade. É uma necessidade num mercado competitivo e em constante mudança.

Ao longo desta formação, irá aperfeiçoar as competências essenciais de um comercial com experiência, aumentando assim a sua eficácia em todas as fases do ciclo de vendas.

### Destinatários



#### Para quem?

- Comerciais experientes que pretendam melhorar as suas competências;
- Diretores comerciais, assistentes comerciais, representante técnico de vendas, coordenadores comerciais.



#### Pré-requisitos:

- Não aplicável.

### Percurso de aprendizagem

#### Organizar-se e planear os contactos comerciais

- Escolher alvos de elevado potencial para resultados imediatos
- Direcionar os esforços de prospeção através da mobilização da sua rede de contactos
- Escolher uma estratégia para a abordagem de potenciais cliente em redes sociais
- Mobilizar recursos pessoais
- Envolver os seus contactos internos

#### Melhorar a compreensão do cliente e do seu ambiente

- Fazer dos primeiros momentos de uma interação um momento de valor
- Identificar necessidades e motivações de compra
- Orientar o diálogo para despertar o desejo de mudança e a busca de solução
- Focar na proposta de valor para o cliente

#### Fazer a diferença para criar preferência

- Criar apresentações emocionalmente impactante

- Adaptar-se aos diferentes perfis dos seus interlocutores
- Construir a solução com o cliente, tratando adequadamente as objeções e consolidando a relação
- Manter promessas a longo prazo



## Objetivos

Uma formação que lhe permite:

- Definir as suas prioridades para uma maior eficácia;
- Mobilizar os recursos necessários para as suas atividades comerciais;
- Construir relações com impacto, qualquer que seja o meio;
- Compreender melhor o cliente e o seu ambiente para se posicionar de forma mais eficaz;
- Fazer a diferença para criar preferência;
- Cumprir as promessas ao longo do tempo para criar lealdade.



## Métodos pedagógicos

Pedagogia ativa e participativa, com envolvimento contínuo em:

- trabalhos de grupo;
- exercícios práticos individuais;
- roleplay de venda.



## Pontos fortes

- Autoavaliação antes e depois da formação, para medir o progresso;
- 10,5 horas de aulas virtuais, formação em grupo e role-playing;
- 3h30 de trabalho individual para o ajudar a implementar e consolidar a sua aprendizagem;
- Atividades e recursos disponíveis para download, incluindo um guia de implementação pós-formação.



## Datas e locais 2025 - Référence 8576

 Últimas inscrições  Realização garantida

**Lisboa ou Online**

De 23 out a 24 out

De 18 dez a 19 dez