



Técnicas de Venda

FEVEREIRO E MARÇO DE 2012

DURAÇÃO 50 HORAS



Centro
de Competências Piaget
Formação para Professores

www.ipiaget.org

Técnicas de Vendas

DESTINATÁRIOS

Activos e Desempregados com o 9º ano completo.

OBJECTIVOS

Tem como objectivo gerar competências para:

- Identificar as necessidades e as motivações do cliente
- Aplicar as técnicas de apresentação/demonstração de produtos adequados à venda

Também tem como objectivo:

- Identificar a organização e os processos próprios de uma empresa comercial ou dos sectores responsáveis pela comercialização em organização não comercial;
- Identificar e formular estratégias de planeamento de Marketing;
- Utilizar técnicas de venda, de atracção de clientes e de atendimento pessoal.

MÓDULOS

O Processo Comunicacional na Venda

Bases da Comunicação

Qualidade e Aptidões Básicas de Vendedor

A Linguagem

Técnicas de Expressão

Retórica e Persuasão

Escuta Activa

Fases do Ciclo de Vida de Uma Venda

Identificação das Motivações e Necessidades

Análise e Avaliação das Soluções Possíveis

A Demonstração da Solução

A Concretização

Gerir as Rejeições

Segurança e Confiança em Si Próprio

O Fracasso como Experiência de Aprendizagem

Aperfeiçoar o Desempenho

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Elsa Trigo

T. 278 200 150 | F. 278 265 203

centrocompetenciaspiaget@mirandela.ipiaget.org