

Negociação Comercial



TIME TO TRAIN

Formação Profissional

www.timetotrain.pt

timetotrain@timetotrain.pt

Alameda Salgueiro Maia, Lt. 4 / sala 4

2660—329 St. Antonio Cavaleiros

Tel. +351 219 896 214/5

Fax. +351 219 880 236

Objectivo Geral:

Compreender e saber aplicar técnicas de venda e negociação; conhecer um modelo eficaz para abordar os clientes e prospectos: as fases da negociação; desenvolver os mecanismos de persuasão.

Conteúdo Programático:

Comunicação

A Empresa e o Ambiente

Higiene e Segurança no Trabalho

Igualdade de Oportunidades

Saber adaptar-se às exigências do mercado e dos clientes

Aperfeiçoar a organização pessoal

Saber Planear os Contactos Comerciais

Criar e Manter um clima de confiança com os Clientes

Identificar as Motivações de Compra

Argumentar em sintonia com as motivações do cliente e desenvolver os mecanismos de persuasão.

Dominar as técnicas de fecho e consolidar a venda

Carga Horária:

35 Horas

Nota:

O conteúdo programático apresentado poderá ser ajustado de acordo com as necessidades e objectivos dos participantes.