

Técnicas Comerciais



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:

Adquirir competências técnicas e comerciais imprescindíveis para o bom desempenho da função de vendedor.

Conteúdo Programático:

Vendas, Intervenientes e Técnicas
Comportamento Humano (motivações de compra)
Organização Pessoal
Preparação da venda
 Fixação de objectivos
 Primeiro contacto
Comunicação para vender
 Argumentos de venda
 Técnicas de controlo de comunicação
Argumentação da negociação
Técnicas de fecho e consolidação da venda

Carga Horária:

21 Horas

Nota:

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