



○ autor - José de Almeida

É fundador e partner responsável pela Ideias & Desafios, empresa dedicada à Formação e à realização de processos de Business & Executive Coaching. Tem mais de 20 anos de experiência profissional e é autor de diversas publicações e livros dedicados às temáticas de venda e liderança comercial. Ao longo da sua vida académica dedicou-se, entre outras reflexões, ao estudo de vendas, performance pessoal, liderança, persuasão e influência, hipnose, psicologia, programação neuro-linguística.

Porquê este curso?

O curso “Saber vender” irá apoiá-lo a ter mais sucesso no processo comercial, realizando mais vendas e mantendo relações duradouras e sólidas com os seus clientes. Com o objetivo de melhorar as suas competências no processo de venda, este curso vai permitir-lhe abordar e gerir adequadamente as fases do ciclo de venda, tanto no processo de angariação de clientes como na sua fidelização. No final estará preparado para abordar com confiança o processo comercial, gerar contactos de qualidade, conduzir reuniões com clientes, elaborar propostas ganhadoras, negociar eficazmente e fechar vendas com sucesso.

O que vai aprender?

- ✓ Dominar a totalidade de um processo comercial
- ✓ Fazer bons contactos comerciais e prospeção de clientes
- ✓ Estruturar e gerir corretamente reuniões com clientes
- ✓ Apresentar boas propostas comerciais e fazer o seu seguimento
- ✓ Adquirir ferramentas para uma negociação mais eficaz
- ✓ Desenvolver competências gerais na área das vendas
- ✓ Refletir sobre a sua própria conduta na atividade de vendas, otimizando o seu trabalho

Este curso inclui:

- ✓ 110 minutos de video HD
- ✓ Respostas do autor às dúvidas dos alunos
- ✓ Desafios lançados pelo autor aos alunos
- ✓ Exercícios nos módulos e uma avaliação final
- ✓ Anexos preparados pelo autor
- ✓ Possibilidade de tirar e guardar apontamentos
- ✓ Um certificado de realização no final do curso

A quem se destina?

- ✓ A todos os profissionais de vendas A todos os profissionais ligados de forma direta ou indireta à área comercial
- ✓ A todos os profissionais liberais que necessitem de promover e vender os seus serviços
- ✓ A todas as pessoas que estejam a pensar criar o próprio negócio
- ✓ A quem ocupa cargos de direção

A SABE online

Somos uma editora de cursos online. Respondemos às necessidades mais atuais de aprendizagem e valorização pessoal. Os nossos cursos têm um preço acessível e são oferecidos por profissionais com forte experiência. Queremos tornar-nos o seu parceiro permanente de aprendizagem.



Se não estiver satisfeito nas primeiras 24 horas, devolvemos o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.

Estrutura do curso

Introdução  4min

Módulo 1 - Processo Comercial 19min

Capítulos: Introdução do módulo
 Vender: o que é isto?
 Funil de vendas: importância
 Fatores de sucesso nas vendas
 A importância do medir
 Resumo do módulo

Quiz
 Desafio

Módulo 2 - Gerar contactos comerciais 20min

Capítulos: Introdução do módulo
 Campanhas
 Prospecção semanal
 Outras estratégias de prospecção
 Bases de dados
 Resumo do módulo

Quiz
 Desafio

Módulo 3 - Da reunião à proposta comercial 21min

Capítulos: Introdução do módulo
 Preparar a reunião
 Conduzir a reunião
 Realizar a proposta
 Seguir a proposta
 Resumo do módulo

Quiz
 Desafio

Módulo 4 - Negociar e fechar a venda 19min

Capítulos: Introdução do módulo
 Trabalhar objeções
 Um bom negociador
 Mapa negocial: importância
 Estratégias de fecho
 Resumo do módulo

Quiz
 Desafio

Avaliação Final  20min

Conclusão  7min

Anexos Folha de cálculo de estatísticas comerciais;
 Conjunto de documentos onde se apresentam as estruturas de um processo comercial e de algumas das suas fases mais críticas.

Aplicação da Lei de Pareto às campanhas de angariação de clientes;

Conheça as condições comerciais e saiba mais em <http://sabe-online.com/courses/15>

Contactos

Para mais informações não hesite em contactar-nos.

Onde estamos: Rua D. Luís I, 3, 3º, 1200-149 Lisboa

Telefone: +351 213 140 782

Email: cliente@sabe-online.com

Meios de pagamento



Se não estiver satisfeito nas primeiras 24 horas, devolvemos o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.