

PROGRAMAS DA ÁREA COMERCIAL

TÉCNICAS DE VENDAS

Objetivos

Melhorar resultados nas vendas e respectiva fidelização dos seus clientes
Discutir as atuais exigências do mercado no papel de vendedor
Discutir sobre as etapas da venda
Controlar as emoções no relacionamento com o cliente
Utilização de técnicas de contorno de objeções
Utilização de técnicas para venda adicional

Publico Alvo

Profissionais de vendas e atendimento

Carga Horária

8 horas

Programa

- Estilos comportamentais dos clientes
- Fatores decisivos na compra
- Conceitos importantes na arte de vender
- Atendimento telefônico
- Processo de Vendas
 - Diagnóstico das necessidades dos clientes
 - Abordagem
 - Fechando a venda
 - Pós Vendas
- Comunicação
- Marketing pessoal
- Motivação
- Inteligência Emocional no atendimento
- Como administrar reclamações?
- Como vender considerando o estilo do cliente.