Módulo: Técnicas de Venda

Carga Horária: 50 horas

Objetivos

• Identificar as necessidades e as motivações do cliente.

• Aplicar as técnicas de apresentação/demonstração de produtos adequadas à venda.

Conteúdos

• O processo comunicacional na venda;

• Bases da comunicação;

• Qualidades e aptidões básicas do vendedor;

• A linguagem;

• Técnicas de expressão;

• Retórica e Persuasão;

• Escuta ativa;

• Técnicas de negociação;

• Argumentação;

• Tratamento das objeções;

• As perguntas;

• Alternativa positiva;

• Apresentação do preço;

• 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.