

SALES MINDSET - PROATIVIDADE COMERCIAL

Código da Formação: 1871605
Preço: 695 € (+iva)
Duração: 1 dia - 7 horas
Local: LISBOA, PORTO

INSCREVA-SE

LISBOA

⊕ → 15/10/2018

⊕ → 13/03/2019

PORTO

⊕ → 15/10/2018

OBJETIVOS

- Saber como ultrapassar os preconceitos relativos à venda
- Explorar a técnica da pergunta para melhor conhecer o seu cliente
- Observar o processo de decisão do cliente e como fazer o cross e o upselling

A QUEM SE DIRIGE

Todas as pessoas que tenham interesse em desenvolver e aperfeiçoar os seus conhecimentos na área das vendas e ação comercial.

METODOLOGIA

Formação prática com recursos a exercícios para consolidar e treinar os conhecimentos.

SALES MINDSET - PROATIVIDADE COMERCIAL

PROGRAMA

A VENDA

- As diferentes fases da venda
- A arte da venda: ultrapassar os preconceitos relativos à venda
- Um desafio a cada cliente: estabelecer objetivos pessoais e ultrapassá-los a cada dia

O CLIENTE

- A caricatura do cliente (grandes tipos): definir características e como gosta de ser tratado
- Perguntar não ofende: como e o que perguntar para melhor conhecer o cliente
- Cada pessoa é um universo: fazer o cliente sentir-se único

A ARGUMENTAÇÃO COMERCIAL

- O que dizer ao cliente em cada momento: construir uma argumentação de vendas para atingir cada objetivo
- Treinar a argumentação comercial

VENDER MAIS E VENDER MELHOR

- Conhecer o produto e conseguir identificar o que melhor poderá servir a cada cliente
- O treino da influência (técnicas de PNL)
- Observar o processo de decisão do cliente e como fazer o cross e o upselling

FIDELIZAR O CLIENTE

- Como surpreender o cliente: fidelizar o cliente à loja e à marca
- Atitude personal shopper: treinar a atitude de consultor como conseguir fidelizar através de um serviço de venda personalizada