

[Novo Curso em e-learning]

O Cliente no Centro da Venda


Já alguma vez se interrogou sobre se o seu comportamento é adequado em cada fase da venda?

Este curso constitui uma oportunidade para, de uma forma acessível e rápida, aumentar as competências ao nível do relacionamento com o cliente numa situação de venda, no sentido de alcançar a situação ideal de vantagem para ambas as partes (*win-win*).

Como captar o cliente, como fazê-lo interessar-se pelo produto da instituição e, por fim, como fazê-lo sentir necessidade do mesmo, são assuntos reflectidos no curso. O Programa tem duas partes:

► Numa primeira parte é feito o enquadramento do tema e salientada a sua importância, ilustrando-o com **um “caso” de uma venda bem sucedida**.

► A segunda parte, ao percorrer as diversas fases da venda, relaciona os comportamentos dos dois intervenientes na relação comercial, realçando a importância de estar consciente desta interdependência.

- 
- Curso interactivo e ilustrado com casos reais, de forma a captar, mais facilmente, a atenção do formando.
 - Pode ser um “complemento” a outro curso de formação, presencial ou à distância, da área comportamental ou técnica.
 - Salienta a importância de manter uma atitude empática nos diversos momentos da venda, como factor de sucesso para a mesma.

► Competências a desenvolver

- Capacidade para preparar e conduzir um contacto comercial, de forma consciente e eficaz.
- Capacidade de argumentação e persuasão na relação comercial.
- Proactividade, criatividade, iniciativa e empatia na relação com o cliente.
- Capacidade de identificar e relacionar os comportamentos típicos, presentes numa relação comercial.

► Destinatários

- Recém-admitidos para funções comerciais.
- Requalificação profissional para o exercício de funções comerciais.

► Tempo estimado de auto-estudo

1 hora

Curso em e-learning, com a duração máxima de uma semana, destinado a apoiar o desenvolvimento profissional dos participantes, sendo, por este motivo, “sem reconhecimento oficial”.

Para mais informações:

Ana Isabel Silva
Ana Margarida Soromenho

Av. 5 de Outubro, 164, 1069-198 Lisboa | Tel.: 217 916 268/74 | Fax: 217 977 732

A full member of



Entidade Formadora
Acreditada por



www.ifb.pt
coordenacao@webbanca.pt