



PROSPEÇÃO E NETWORKING PARA POTENCIAR OS SEUS RESULTADOS

People Value

DURAÇÃO:

7 Horas

DIRIGIDO A:

Diretores Comerciais, Chefes de Vendas, Gestores Comerciais, Delegados Comerciais, Vendedores e Técnicos Comerciais

OBJETIVO GERAL:

- Melhorar a Performance dos Comerciais através de Técnicas de programação Neurolinguística

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Compreender a Multiplicidade de Aspectos a considerar para uma adequada Prospeção dos Mercados
- Aumentar a Eficácia na Consecução de Objetivos Comerciais, através de Planeamento e Implementação de uma Adequada Prospeção de Mercado
- Utilizar a Comunicação Interpessoal, Empatia e Assertividade como instrumento Comercial de Negociação, Interação e Agendamento de Reuniões
- Aprender técnicas Eficazes aplicáveis na Preparação e Execução da Prospeção Comercial

PROGRAMA

1. Conceitos Introdutórios

- . Enquadramento e importância da prospeção de mercado
- . As etapas do ciclo de venda
- . Preparar a prospeção: Quem? O quê? Como? Onde?
- . Identificação dos públicos alvo

2. Análise do Mercado e dos Potenciais Clientes

- . Integração e Segmentação de Mercado
- . Conhecer e identificar potenciais cliente
- . Planear a prospeção comercial
- . Como encontrar potenciais clientes
- . Clientes atuais como fonte de informação
- . Identificação e classificação de potenciais clientes
- . Ficheiro de prospects (forecast comercial probabilizado)



3. Implementação e Prática da Prospecção Comercial

- . Como implementar a prospecção comercial?
- . Como obter agendamentos de reunião
- . Como executar uma entrevista de prospecção?
- . Técnicas uteis para a preparação e execução da prospecção comercial

VALOR: 250€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor