



## VENDA CONSULTIVA People Value

### DURAÇÃO:

14 Horas

### DIRIGIDO A:

Diretores/ Gestores Comerciais, Chefes de Vendas, Responsáveis e Chefes de Equipas Comerciais, Key Account Managers, Consultores/ Delegados Comerciais, Vendedores e Técnicos Comerciais

### OBJETIVO GERAL:

- Saber como converter as Necessidades dos Clientes em “Soluções de Vendas”

### OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Distinguir os Novos Desafios e as Novas Competência exigidas ao Profissional da Área Comercial e as respetivas repercussões ao nível dos Novos Modelos de Venda
- Identificar os Fatores de Sucesso na Comunicação com o Cliente
- Dominar as Principais Técnicas de Sondagem e Identificação das Necessidades e Expectativas dos Clientes
- Conhecer o Processo e as Fases da Venda Consultiva
- Compreender as Mudanças operadas no Processo Judicial e Negociar as Vendas como um Produto Global e não como um Produto Isolado

### PROGRAMA

#### 1. Venda Consultiva – os Conceitos e Instrumentos

- . Os fatores chave para o sucesso nas vendas
- . A comunicação adequada ao perfil do cliente
- . os novos desafios profissionais da área comercial: os novos modelos de venda, a aprendizagem com o cliente, a compra vs a venda isolada

#### 2. Os Novos Paradigmas par Conquistar e Satisfazer os Clientes

- . A evolução do conceito de venda
- . O serviço como produto global: o desenvolvimento de soluções com base nas necessidades dos clientes
- . O relacionamento com o cliente; a relação de confiança, o desenvolvimento de soluções para o cliente e o estímulo à parceria de longa duração

#### 3. Processo e Fases da Venda Consultiva

- . A preparação: a garantia para o sucesso
- . Sondagem Perspicaz: o diagnóstico e a escuta ativa



- . Excelência de Persuasão: a apresentação
- . Aproveitamento de objeções: a sua superação e clima de concordância
- . Compromissos envolventes: a fidelização do cliente

#### **4. O Vendedor enquanto Solution Provider**

- . As funções do vendedor-consultor
- . O desenvolvimento de competências individuais
- . O novo perfil do vendedor-consultor na era da informação

#### **5. Role-Plays e Simulações Práticas**

**VALOR:** 495€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor