



NEGOCIAR E PERSUADIR CLIENTES REMOTAMENTE

People Value

DURAÇÃO:

7 Horas

DIRIGIDO A:

Diretores Comerciais, Responsáveis de Venda, Gestores Comerciais e Consultores/
Técnicos Comerciais

OBJETIVO GERAL:

- Saber como contactar e persuadir o cliente eficazmente em formato remoto

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Desenvolver as suas capacidades de negociação em contexto remoto;
- Compreender o contexto digital e as ferramentas de negociação;
- Ser eficiente a falar com os clientes à distância;
- Aprender a falar com os clientes remotamente;
- Identificar padrões de linguagem verbal e não-verbal para melhorar a eficácia da comunicação no processo negocial;
- Aumentar os índices de implementação de soluções nos clientes.

PROGRAMA

1. A evolução do modelo de vendas e o atual contexto
2. A importância dos aspetos comunicacionais na negociação: comunicação verbal e não verbal
3. O processo inbound e receção de Leads
4. O processo outbound e de prospeção e a forma como podem influenciar todo o processo de influência não presencial
5. Como negociar com eficácia remotamente
6. Usar a argumentação e persuasão para apoiar as propostas
7. Técnicas de fecho da venda remotamente
8. Como o processo da Inteligência artificial podem facilitar o futuro das relações
9. Pós-venda não presencial



10. PLANO DE AÇÃO

VALOR: 220€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor