

Transforme Leads em Clientes Fiéis

Marketing e Vendas

www.dual.pt



Domine as técnicas de vendas que garantem resultados consistentes e duradouros.

Objetivo Geral

Permitir aos participantes transformar leads em clientes fiéis, utilizando estratégias e técnicas de vendas que maximizem os resultados e fomentem relações comerciais duradouras.

Objetivos Específicos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- Compreender o processo de conversão de leads e sua importância para o sucesso comercial.
- Identificar as necessidades e comportamentos dos leads para personalizar a abordagem de vendas.
- Aplicar técnicas de vendas consultivas para construir confiança e oferecer soluções relevantes.
- Desenvolver estratégias para fidelizar clientes e aumentar a retenção.
- Monitorar e avaliar a jornada do cliente, promovendo melhorias contínuas no processo comercial.

Destinatários

- Comerciais;
- Profissionais de vendas
- Técnicos na área de vendas;
- Quadros Técnicos-comerciais;
- Promotores;
- Todas as pessoas que pretendam adquirir conhecimentos nesta área.

Recursos/Requisitos

- Quando a formação decorrer online através da Plataforma da DUAL, que utiliza a tecnologia ZOOM, com sessões síncronas em videoconferência/webconferência, os formandos necessitam de ter os seguintes equipamentos:
 - Portátil/ computador, acesso à internet (utilizar preferencialmente o browser Chrome, Edge ou Firefox), web câmara e auriculares (ou colunas e microfone).

Metodologia

Este curso baseia-se em:

- Exposições e sínteses metodológicas;
- Análise de situações reais e casos concretos do dia-a-dia dos participantes;
- Resolução de exercícios e casos práticos;
- Grupos de trabalho com partilha de experiências;
- Utilização de materiais pedagógicos adaptados à realidade dos formandos;
- Trabalhos de grupo e Brainstorming para criar e testar estratégias personalizadas para diferentes tipos de leads;
- Checklists, scripts de vendas e modelos de análise da jornada do cliente;
- Simulações de abordagem, negociação e fecho de vendas para leads.

Avaliação

- Para a conclusão com sucesso é necessário uma assiduidade mínima de 70% da duração total do curso.

Valor

- 400,00 € por cada participante (os sócios da CCILA têm 10% de desconto).

Local e Datas de Realização

Duração: 21 horas

Presencial, nas instalações da DUAL e/ou Online, com sessões de formação síncronas, através da plataforma da DUAL que utiliza tecnologia Zoom.

Marketing e Vendas

Transforme Leads em Clientes Fiéis

Conteúdos

Fundamentos da Conversão de Leads (3h)

- O que são leads e como identificá-los.
- Tipos de leads: frios, mornos e quentes.
- A importância da qualificação de leads para o sucesso nas vendas.

Abordagem Estratégica para Leads (4h)

- Técnicas para a primeira interação: como causar uma boa impressão.
- Escuta ativa e identificação das necessidades do lead.
- Construção de rapport e criação de conexão emocional.
- Personalização da abordagem de vendas: do script à adaptação.

Técnicas de Vendas Consultivas (6h)

- Apresentação de soluções como resposta às necessidades do cliente.
- Estratégias para argumentar com valor e demonstrar benefícios.
- Superação de objeções: técnicas para transformar “nãos” em “sims”.
- Identificação de sinais de compra e gestão do tempo na negociação.

Fecho de Negócios e Fidelização (5h)

- Técnicas para fechar vendas de forma eficaz e segura.
- Importância do acompanhamento pós-venda: criar experiências memoráveis.
- Como transformar clientes em embaixadores da marca.
- Estratégias para aumentar a retenção e o lifetime value do cliente.

Monitorização e Análise da Jornada do Cliente (3h)

- Indicadores de sucesso na conversão de leads e fidelização.
- Ferramentas para monitorar a jornada do cliente e analisar resultados.
- Melhoria contínua no processo de vendas com base em feedback.

Duração: 21h