

Vendas de Alto Impacto:

Técnicas Infalíveis para Fechar Negócios com Sucesso

Marketing e Vendas

www.dual.pt



Transforme cada oportunidade numa venda com estratégias de vendas de excelência.

Objetivo Geral

Permitir aos participantes adotar técnicas avançadas de vendas, desenvolvendo estratégias eficazes para transformar oportunidades em negócios fechados com sucesso e excelência.

Objetivos Específicos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- Identificar e criar oportunidades comerciais com alto potencial de conversão.
- Desenvolver competências de comunicação persuasiva e assertiva para influenciar decisões.
- Aplicar técnicas avançadas de negociação para superar objeções e fechar negócios com confiança.
- Gerir o processo de vendas de forma estratégica, maximizando o impacto em cada etapa.
- Fidelizar clientes através de um atendimento diferenciado e ações de pós-venda.

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;
- Brainstorming;
- Checklists, roteiros para diagnóstico e modelos de propostas de valor;
- Simulações de negociação e fecho de vendas com feedback direto dos formadores.


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

Vendas de Alto Impacto: Técnicas Infalíveis para Fechar Negócios com Sucesso

Conteúdos

Fundamentos de Vendas de Alto Impacto (3h)

- O que diferencia uma venda de alto impacto.
- Mentalidade de excelência em vendas: preparação e atitude vencedora.
- Identificação e qualificação de oportunidades de venda.

Comunicação Persuasiva e Estratégica (4h)

- Escuta ativa como ferramenta para entender as necessidades do cliente.
- Técnicas de storytelling para criar conexões emocionais.
- Comunicação assertiva e persuasiva para influenciar decisões.
- Construção de rapport e confiança como base para o sucesso comercial.

Técnicas Avançadas de Negociação (5h)

- Estratégias para lidar com objeções de forma positiva.
- Técnicas de criação de valor para justificar o preço e aumentar a percepção de benefícios.
- Gerir negociações difíceis: superação de resistência e manobras de pressão.
- Identificação de sinais de compra e o momento certo para avançar.

Fecho de Vendas com Excelência (5h)

- Técnicas de fecho direto, alternativo e assumido.
- Estratégias para transformar “talvez” em “sim”.
- Ferramentas para consolidar o acordo e gerar compromisso do cliente.
- Comunicação de impacto no momento do fecho para reforçar a confiança.

Fidelização e Pós-Venda (4h)

- Importância do acompanhamento pós-venda para consolidar relações.
- Como transformar clientes satisfeitos em promotores da marca.
- Estratégias para aumentar o lifetime value do cliente e promover novas oportunidades de negócio.

Duração: 21h