

## Academia de Gestão e Negócios (AGN)

### Plano de Formação

### Curso de Técnicas de Vendas

#### Fundamentação

---

Esta é uma oportunidade de aprender como otimizar os resultados em Vendas e Negociações através do aprendizado prático de novas posturas, transformando o que antes era ocasional e inconsciente em técnicas comportamentais, deliberadamente colocadas em prática. É comum vermos clientes comprando produtos e serviços, mas ninguém vendendo, onde os colaboradores são meramente tiradores de pedidos. O curso propõe o desenvolvimento de habilidades como a criatividade, a comunicação pessoal, a análise e a solução de problemas nas áreas de negócios e vendas.

#### Objetivos

---

- Preparar metodicamente cada contacto comercial;
- Detectar as necessidades e critérios de decisão do cliente;
- Apresentar a oferta de forma persuasiva;
- Dominar o tratamento das objecções;
- Usar técnicas de fecho de venda.

#### Destinatários

---

Este curso destina-se a todos os profissionais, estudantes e pessoas de qualquer área de conhecimento em busca de qualificação para o mercado de trabalho utilizando esta ferramenta.

#### Pré-requisitos

---

- Familiaridade com conceitos básicos de administração.
- Cópia do BI (pdf)
- Email
- Morada (Endereço)
- Comprovativo de Pagamento

#### Conteúdo Programático

---

- 1- Conceitos de vendas
- 2- Tipologias de vendas
- 3- Perfil do profissional de vendas

- 4- Identificação das necessidades e psicologias dos Clientes
- 5- Transformação das necessidades
- 6- Apresentação do Produto e suas características
- 7- Processo de neuro-vendas
- 8- Gatilhos mentais em vendas
- 9- Como lidar com as objeções
- 10- Negociação
- 11- Fidelização e Atendimento ao Cliente
- 12- Pós-venda.

## Metodologia de Ensino

---

- ✓ Explicativo;
- ✓ Interrogativo (perguntas);
- ✓ Chuva de Ideias;
- ✓ Elaboração Conjunta;
- ✓ Projecto Simulação

## Equipamentos

---

- ✓ Computador;
- ✓ Manual de Apoio;
- ✓ Bloco de Anotações.

## Duração e Carga horária

---

- ✓ Duração: Uma Semana/Dois Sábados
- ✓ Carga Horária: 10 horas/8 horas

## Local da Formação

---

- Centralidade do Kilamba, Bloco Z8, Apartamento 21
- Mutamba, Rua do 1º Congresso do MPLA
- *Online*
- On-job