

Academia de Gestão e Negócios (AGN)

Plano de Formação

Curso de Técnicas Eficazes para Aumento das Vendas

Fundamentação

Em um mercado cada vez mais competitivo e exigente, as empresas buscam profissionais de vendas altamente qualificados e atualizados com as últimas tendências e técnicas para impulsionar seus resultados. O sucesso nas vendas depende de um conjunto de habilidades que vão além do conhecimento do produto ou serviço. É fundamental dominar técnicas de comunicação, negociação, relacionamento com o cliente e gestão de objeções para se destacar na profissão e conquistar novos negócios.

Objetivos

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

Destinatários

Este curso destina-se a:

- Profissionais de vendas;
- Empreendedores;
- Estudantes.

Pré-requisitos

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

Conteúdo Programático

Módulo 1: Introdução às Vendas

- O que é vendas?

Tel.: 927 554 119/992 554 119

Email: apoio@agn-angola.com

Site: www.agn-angola.com

Página 1 de 3

- A importância das vendas para o sucesso das empresas;
- As diferentes áreas das vendas;
- As habilidades essenciais para um vendedor de sucesso;
- A ética profissional nas vendas.

Módulo 2: O Processo de Vendas

- As etapas do processo de vendas;
- Prospetar e qualificar leads;
- A abordagem do cliente;
- A apresentação do produto ou serviço;
- Lidando com objeções;
- A negociação e o fechamento da venda;
- O pós-venda e a fidelização do cliente.

Módulo 3: Técnicas de Comunicação e Negociação

- A comunicação eficaz nas vendas;
- Técnicas de escuta ativa;
- A linguagem corporal nas vendas;
- Negociação baseada em princípios;
- Lidando com clientes difíceis;
- Técnicas para superar objeções.

Módulo 4: Ferramentas para Vendas

- CRM: Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente;
- Automação de marketing;
- Redes sociais para vendas;
- Ferramentas de prospecção e qualificação de leads;
- Softwares de apresentação de produtos e serviços.

Módulo 5: Desenvolvimento Pessoal para Vendas

- A importância do *mindset* - mentalidade na vendas;
- Motivação e autoconfiança;
- Gerenciamento do tempo e da produtividade;
- Definindo metas e objetivos;
- Lidando com o stress e a pressão.

Metodologia de Ensino

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

Tel.: 927 554 119/992 554 119

Email: apoio@agn-angola.com

Site: www.agn-angola.com

Página 2 de 3

Equipamentos

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

Duração e Carga horária

- ✓ Duração: Duas Semanas/Quatro Sábados
- ✓ Carga Horária: 20 horas/16 horas

Local da Formação

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

