

Seminário 100% Prático

Luanda, 25, 26, e 27 de Março de 2019 - Hotel****

Como combinar as

TÉCNICAS AVANÇADAS DE VENDAS

para incrementar os Resultados de Facturação

3 dias de Formação Prática, Intensiva, Interactiva e Inovadora para:

- Saber quais as **competências do vendedor** e como desenvolvê-las
- Conhecer e combater os **principais erros cometidos por vendedores**
- Dominar as **técnicas e ferramentas de prospecção de Clientes**
- Identificar e caracterizar o **público-alvo**
- Conhecer toda as **etapas do processo** de vendas
- Dominar as **técnicas de venda AIDDA, SPIR e AICDE**
- Saber como **utilizar a persuasão e a influencia** numa negociação
- Estruturar os **argumentos de venda** para dirigir a negociação
- Conhecer os meios mais eficazes de **fidelização**
- Definir e elaborar o **Plano Pessoal de Vendas**

Inscreva-se
até 15 de Março
e obtenha
descontos
especiais

1. **Preços Especiais para Equipas** da mesma Empresa

2. Disponível em formato à Medida

Inscreva-se já em

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

Telf.: 921018466

Estimado/a Profissional,

Num **mercado cada vez mais competitivo** é imprescindível que as equipas comerciais estejam dotadas de todas as **ferramentas** que lhes permitam **melhorar os resultados** alcançados e **incrementar a facturação** da empresa.

Vender Bem é um **processo** mais **complexo** do que parece e está **composto por diversas fases** que exigem um domínio o mais profundo das:

TÉCNICAS AVANÇADAS DE VENDAS

Luanda, 25, 26 e 27 de Março de 2019

Propomos-lhe um Seminário de **3 dias de formação Interactiva** onde abordar de forma diferente e efectiva:

- O papel do **vendedor na organização**: tipos de vendedor, competências necessárias, motivações, principais erros cometidos e como evitá-los
- O **comprador**: caracterização do target e prospecção e Clientes, identificação de tendências
- **Processo de Compra**: tipos de compra, características e etapas do processo, principais barreiras
- **Técnicas de Venda**: AIDDA, SPIR e AICDE
- Técnicas e Tipos de **Negociação** Comercial
- Fidelização de Clientes
- Elaboração do Plano Pessoal de Vendas

Com a confiança de que este Seminário é uma mais-valia para qualquer empresa, esperamos poder encontrá-lo/a e cumprimentá-lo pessoalmente no dia 25 de Março. Até lá, queira receber as nossas melhores saudações,

A Direcção

P.S. - Participe neste Seminário e ponha em prática os novos conhecimentos de forma imediata! Não deixe passar esta oportunidade!

O VENDEDOR

- O profissional de vendas/comercial:
 - o o valor e a importância das vendas numa organização
 - o principais área de actuação
 - o distintos tipos de vendedor: contratado, freelance, vendedor online, repartidores, promoções de vendas, vendedores técnicos, criativos, porta a porta e outros
- Que competências deve ter e como desenvolvê-las
- Análise da motivação como força de vendas
- O Marketing relacional em vendas
- Principais erros cometidos por vendedores e como combatê-los

O COMPRADOR

- Identificação e caracterização do público-alvo
 - o dados geográficos
 - o dados demográficos
 - o dados sócio-culturais
- Técnicas e ferramentas para a Prospecção de Clientes:
 - o Segmentação de Clientes ABC
 - o Buscadores
 - o Compra de base de dados
 - o Pedidos de feedback aos Clientes
 - o Visitas

- o Participação em feiras e congressos
- o As redes sociais a nosso favor: LinkedIn, Facebook, Instagram, Twitter e outras
- o Outras
- Identificação das tendências de mercado
- A Carteira de clientes
- Entendendo e ouvindo o Cliente

A COMPRA COMO PROCESSO

- Tipos de compra
- A compra como satisfação de uma necessidade: utilidade ou satisfação?
- A compra de acordo com o seu processo
 - o compras por tipo de material
 - o compras de frequência
 - o compras de abastecimento
 - o compras de acordo com o trajecto
 - o compras a prazo
 - o compras por impulso
 - o compra por instinto
 - o compras racionais
- Identificação das necessidades de compra
 - o A hierarquia das necessidades e a pirâmide de Maslow
 - o Factores determinantes
 - o Desafios para os profissionais de vendas ao longo do processo

- As fases do Processo de Vendas e as suas características e barreiras:
 - o 1. Prospecção
 - o 2. Pré-abordagem
 - o 3. Apresentação e Demonstração
 - o 4. Superação de objecções
 - o 5. Fecho
 - o 6. Acompanhamento pós venda

TÉCNICAS DE VENDAS

- Técnica AIDDA (Atenção, Interesse, Demonstração, Desejo e Acção)
- Técnica SPIR (Situação, Problema, Implicação e Resolução)
- Técnica AICDE (Atenção, Interesse, Convicção, Desejo e Encerramento)

TÉCNICAS E TIPOS DE NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

- Estruturação dos argumentos de venda para conseguir o domínio e a direcção da negociação
- Relacionar os benefícios dos seus produtos com as necessidades do Cliente
- Objectivos da negociação desde a perspectiva do comprador:
 - o quais são as motivações fundamentais para a compra
- Principais tipos de Negociação
 - o Negociação branda
 - o Negociação agressiva
 - o Negociação com princípios
- Conhecer as regras da argumentação verbal

- Técnicas e estratégias de Negociação
 - o Como e quando aplicar cada uma
- Quais são os comportamentos-tipo do Cliente
- Como começar com pequenos acordos para iniciar positivamente a negociação
- Quais podem ser os elementos de intercâmbio
- Como utilizar a persuasão e a capacidade de influência
- Como reconduzir as preferências do Cliente: preço/qualidade, produto/serviços, manutenção
- Como mostrar o produto para além das suas características
- Demonstração das vantagens competitivas com argumentos convincentes
- Como gerir as objeções apresentadas pelo cliente Como encontrar alternativas criativas, quando a negociação fica bloqueada
- Quando suspender uma negociação, quando não se avança em termos comerciais
- Como apresentar um preço como investimento, e não como custo
- Como negociar descontos, rappel e outras concessões
- Que elementos ajudam a fechar os acordos
- Como conseguir o acordo com o Cliente: o fecho da negociação
- Em que momento fechar a negociação
- O processo de decisão do Cliente: quando falar e quando estar calado
- Como solucionar os conflitos de interesses vendedor-Cliente, para conseguir o acordo final
- Técnicas de fecho de negociação

FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

- Como fidelizar e consolidar a relação com o Cliente
- Diferenças entre Satisfação e Fidelização
- Tipos de Fidelização: autêntica e sintética
- Meios de Fidelização:
 - o atendimento de Qualidade
 - o gestão eficaz das reclamações
 - o cartão de Cliente
 - o programas de fidelização
 - o regalias para Clientes fiéis
 - o serviço pós venda
 - o outros
- Monitorização de Clientes

PORQUE ESCOLHER “FEITO EM ANGOLA”

- Porque valorizar os produtos e serviços “Feitos em Angola”
 - o impacto económico e social
 - o impacto ambiental das importações vs “Feito em Angola”
 - o orgulho nacional: valorizar o que é nosso
- Construção do argumentário final de vendas

PLANO PESSOAL DE VENDAS (PPV)

- Como elaborar o PPV

As bases da Formação S-Training

Os Seminários de S-Training brindam-lhe uma oportunidade única para o desenvolvimento das competências necessárias para a rentabilização máxima do seu trabalho diário. Por esse motivo baseamo-nos nos seguintes princípios:

Temas Pertinentes e de Aplicação Prática e Imediata

Todos os conteúdos desenvolvidos por S-Training têm como base uma completa investigação das necessidades reais e quotidianas das organizações e pretendem fornecer-lhe as ferramentas necessárias para tornar mais produtivo e eficiente o seu trabalho diário. Todos os conhecimentos adquiridos podem ser de imediato postos em prática porque se passa do plano conceptual ao plano prático e operacional através dos exercícios, análises de caso, simulações.

Participação e Interactividade

É imprescindível que todos os assistentes participem de forma activa e positiva, criando a base da interactividade.

Networking

É importante conhecer profissionais com as mesmas necessidades e com experiências diferentes. Os Seminários S-Training são uma excelente oportunidade.

Recursos Pedagógicos de alto Impacto

As sessões de S-Training minimizam o método expositivo de conhecimento em detrimento do método vivencial, da aprendizagem através da experiência própria e partilhada. Por esse motivo muitas das sessões se baseiam em autoscopias, role-plays, simulações, análise de casos reais e trabalhos de grupo.

Continuidade

Acreditamos que a Formação não pode ser uma coisa isolada e por isso propomos e Elaboração de Planos de Acção Individuais, onde se traçam e definem atitudes e compromissos a assumir.

Formadores de Referência

Entendemos que a melhor formação só pode ser ministrada pelos melhores Formadores em cada área e por esse motivo seleccionamos os melhores Especialistas seguindo rigorosos critérios de Qualidade. Todos os Colaboradores de S-Training têm sólidos conhecimentos sobre os temas a tratar e uma experiência mínima de 15 anos que lhes permite abordar com exactidão qualquer tema relacionado com as Técnicas avançadas de vendas

Reserve a sua Participação

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

921018466

Inscrição

Preço

Até 15 de Março

359.900 AKZ

Depois de 15 de Março

379.900 AKZ

O valor da inscrição inclui a documentação almoços e os coffee breaks indicados no programa.



Data e lugar de celebração

Luanda, 26,27 e 28 de Março de 2019

Hotel ****

Facturação

Belas- Benfica Rua 6 Travessa 4 - Edifício Palanca TV Luanda

S-Training oferece descontos especiais a empresas que inscrevam 2 ou mais pessoas no mesmo evento.

Para mais informação contactar 921018466

Certificado de Assistência

Será entregue no último dia do Seminário um certificado de assistência a todos os Participantes que o solicitem.

Cancelamento de Inscrições

O cancelamento de uma inscrição deve ser comunicado por escrito até 5 dias úteis antes do início do evento e ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 20%, referente a gastos administrativos. Depois deste período não será possível a devolução do valor pago. No entanto, S- Training admite uma substituição à presença da pessoa inscrita. Qualquer substituição deve ser notificada por escrito até 48 horas antes do início do Seminário.

A entrada no Seminário só é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data de início do evento.