

## Online | Negociação e Vendas com Menos Desconto (Ciclo de Vendas)

**DATAS**

7 e 8 de abril de 2022

**LOCAL**

Online

**HORÁRIO**

7 abril: 14:00 – 18:00

8 abril: 09:00 – 13:00

**DURAÇÃO**

8 horas

**PREÇO**Associado AEP: **135€**Outros: **150€**

## Condições Especiais:

\* **10% desconto: na inscrição em 6 ações do Ciclo de Vendas**\* **15% desconto: na inscrição em todas as ações do Ciclo de Vendas**

\*não acumulável com outros descontos

### ENQUADRAMENTO

As pressões dos Clientes para esmagar preços aliadas às pressões internas para “fazerem os números” fomentam a recetividade aos “descontos suicidas” para combater os que a concorrência propõe.

Para abreviarem o ciclo de vendas e vender valor em vez de desconto, os Profissionais de vendas têm de adotar a atitude certa, preparar estratégias e aplicar táticas que os Clientes valorizem e aceitem.

Este programa trabalha a apropriada estrutura de Comunicação e as respetivas ferramentas para impulsionar uma tomada positiva de decisão, em condições benéficas para todas as partes e em tempos mutuamente convenientes.

### OBJETIVOS

No final da ação, os formandos deverão ser capazes de:

- Adotar uma atitude propícia à negociação
- Preparar interações de venda consultiva que impulsionam positivamente os negócios
- Promover um intercâmbio proveitoso de informação, respondendo às objeções / preocupações dos clientes
- Evidenciar os fatores de aproximação das posições de comprador e vendedor e, com base neles, construir demonstrações de valor que os stakeholders do cliente reconheçam e valorizem
- Preparar e aplicar estratégias de negociação que otimizam os resultados para o Cliente, Organização de Vendas e Profissional de Vendas.

### PROGRAMA

- Lidar com Pressões de Preço
- Identificar Perfis de Comprador
- Negociar para Ganhar-Ganhar3
- Fechar para Começar
- Case studies & Role Play

### METODOLOGIA

- Aposta no networking e na troca de experiências como fundamental para promover a aprendizagens neste domínio
- Módulos de curta duração, com forte componente prática
- A intervenção procurará apoiar-se numa dinâmica simples e interativa, mobilizando os participantes para uma permanente concentração da atenção e participando nas dinâmicas

## FORMADORES

Carlos Vasconcelos

- Certificado em programas de Liderança, Serviço a Clientes e de Vendas pela Gazing Performance
- Frequentou o Curso de Direito na Universidade de Coimbra
- Desenvolveu, implementou e acompanhou em Portugal, programas e sistemas de formação e consultoria em várias organizações nacionais e multinacionais
- Vasta experiência em vendas, consultoria, formação e treino de equipas de vendas no mercado nacional e internacional, em várias organizações públicas e privadas
- Formador e Consultor especialista em Liderança, Vendas e Serviço ao Cliente

## DESTINATÁRIOS

- Profissionais com responsabilidades em vendas (Equipas Comerciais, Chefias Intermédias e Superiores)
- Profissionais que pretendam desenvolver conhecimentos e melhorar o seu desempenho nas áreas de Vendas, Marketing, Liderança e Serviço ao Cliente, aperfeiçoando Processos, formas de trabalhar e Competências pessoais
- Outros profissionais interessados no tema

## CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online. A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em: <https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao>