

WEBINAR | Vendas para Resultados (Ciclo de Vendas)

DATAS

14 de julho de 2022

HORÁRIO

09:00 - 13:00

PREÇO

Associado AEP: **90€**

Outros: **100€**

LOCAL

Online

DURAÇÃO

4 horas

Desconto grupo = > 3 inscrições

não acumula com outros descontos

ENQUADRAMENTO

Para reconhecerem o valor das soluções propostas e, nelas, os principais fatores de diferenciação predispondo-se a fazer acontecer a decisão final, em momento de mútua conveniência, os clientes exigem o apoio completo na tomada de decisões.

Isto obriga a aplicar, em cada contacto, as boas práticas de Comunicação, Planeamento das Estratégias e das Estruturas de argumentação, para demonstrar capacidades sintonizadas com os requisitos, necessidades e constrangimentos de cada Cliente.

Este programa exercita e consolida as respostas pragmáticas aos desafios sintetizados acima, trabalhando as melhores práticas de orientação dos diálogos de vendas, com base em estruturas de argumentação realistas e eficazes.

OBJETIVOS

No final do evento, os participantes estarão aptos a:

- . Começar contactos de vendas de uma forma positiva e assegurar que o tempo despendido é benéfico para si e para o cliente;
- . Aplicar estruturas de argumentação e negociação eficazes para destacarem o potencial das soluções e superarem as rejeições;
- . Entender o valor de uma estrutura para a condução da sua atividade;
- . Comprovar a importância da preparação e estratégia de venda, desde a prospecção, passando pela demonstração, até ao fecho;
- . Colocar questões eficazes para desenvolver um entendimento claro, mútuo e completo sobre as necessidades dos seus Clientes;
- . Concluir os contactos com compromissos mutuamente benéficos, devidamente relevantes e claros, de forma a fazer progredir a venda e a relação;
- . Contribuir para a concretização de um ambiente profissional propício à consolidação de elevados índices de motivação.

PROGRAMA

- . O Valor da Estrutura
- . Triângulo do Desempenho
- . Ciclo de Tomada de Decisões
- . Venda pela Satisfação das Necessidades
- . Características Vs Benefícios
- . Planeamento do Contacto
- . Conclusões e Casos Práticos

METODOLOGIA

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

ORADORES

- Carlos Vasconcelos

É Consultor da Basilaris, desde 1998. A sua principal função é desenvolver atividades de Formação e Consultoria em Liderança, Vendas e Serviço ao Cliente.

Carlos frequentou o Curso de Direito na Universidade de Coimbra, entre 1966 e 1969. A carreira profissional começou, em 1973, como vendedor da Xerox, passando, em 1978, a ser o Responsável de Formação & Treino, desta

organização, em Portugal. Em finais de 1981, desvincula-se da Xerox para se iniciar na atividade de Consultoria de Formação & Treino e, é já nesse enquadramento que tem a oportunidade de continuar ao serviço da XEROX Portugal, para a formação e treino de vendas dos colaboradores daquela organização. Em 1982, e como Consultor externo, trabalhou na Índia a convite da XEROX Singapura com a missão de treinar a Força de Vendas e formar o Formador de Vendas da GRAPHICS INDIA. Entre 1983 e 1991, desenvolveu, implementou e acompanhou em Portugal, programas e sistemas de formação e consultoria em várias organizações nacionais e multinacionais. Em 1992, começou a colaborar com a LEARNING INTERNATIONAL, posteriormente designada ACHIEVEGLOBAL para a promoção e implementação dos seus programas e sistemas de Formação e Consultoria, em Portugal. Em 2000, começa a colaboração com a GAZING PERFORMANCE, sendo certificado em programas de Liderança, Serviço a Clientes e de Vendas.

- Carlos Melo

É Partner da Basilaris, desde 2003. A sua principal função é a Gestão de toda a atividade da Basilaris. Carlos, estudou economia e deu início à sua carreira profissional, em 1991, como Auxiliar de Produção na ALCATEL PORTUGAL. Desde então, continuou na ALCATEL PORTUGAL até finais de 2002, após ter progredido até à Chefia de várias Equipas de Produção, sendo também o responsável pelo subcontrato, tanto interno como externo. Durante o mesmo período, colaborou também, com a Empresa Valor Humano, contribuindo para a gestão de vários projetos, onde se inclui recrutamento e chefia de várias equipas, para trabalhos em diversas áreas tais como seguros e telecomunicações. Em 2003 juntou-se à Equipa Basilaris para assumir responsabilidades na Área Comercial. Quase de imediato, foi convidado a integrar a estrutura acionista da Basilaris. Desde essa altura que além da atividade de Gestão da Basilaris, se encontra também responsável pela operacionalização dos contratos internacionais da Basilaris, tal como de todo o processo de comunicação, certificação e reporting com as representadas AchieveGlobal e Gazing Performance Systems. Tem vindo a implementar, desenvolver e acompanhar, programas, sistemas de formação e consultoria em várias organizações nacionais e multinacionais, tanto em Portugal como Angola e nos mais variados setores empresariais. Recentemente foi também eleito como Presidente da Assembleia Geral da Associação Profissional de Formadores.

DESTINATÁRIOS

Todos os profissionais com responsabilidades em vendas (Equipas Comerciais, Chefias Intermédias e Superiores)
Participantes 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.

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>