

## ONLINE | Conquista de Novos Clientes (Ciclo de Vendas)



**DATAS**  
06 de dezembro de 2022

**HORÁRIO**  
09:00–13:00  
14:00 – 18:00

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

**10% desconto: na inscrição em 6 ações do Ciclo de Vendas**  
**15% desconto: na inscrição em todas as ações do Ciclo de Vendas**  
não acumula com outros descontos

**LOCAL**  
Online

**DURAÇÃO**  
8 horas

### ENQUADRAMENTO

A atividade de prospeção para Conquista de Novos Clientes passou de algo mecânico, incipiente e maçador a um conjunto integrado de iniciativas criteriosamente suportadas por novos conhecimentos e boas práticas.

Os profissionais de vendas bem-sucedidos usam o respetivo tempo e recursos para melhorarem a sua produtividade e resultados.

Esta formação, está concebida para os participantes ficarem a dominar uma metodologia assente em três etapas, juntamente com as mais eficazes estruturas de argumentação.

### OBJETIVOS

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

- Planejar e preparar eficazmente a atividade de prospeção
- Identificar as potenciais oportunidades de conquista de novos clientes
- Organizar os seus recursos e tempo para se focarem no essencial para os resultados da prospeção
- Criar propostas de valor consistentes e empolgantes
- Envolver os prospetos dissipando as naturais indiferenças
- Avaliar os resultados do esforço de prospeção
- Ajustar as suas abordagens para melhorarem os resultados da prospeção

### PROGRAMA

- Preparar para PROSPETAR
- Fundações da produtividade em vendas
- Bases do pipeline de vendas
- Contactar para conquistar
- Construir e comunicar a sua proposta de valor
- Identificar e satisfazer necessidades
- Lidar com o desinteresse e preocupações

- Medir para melhorar
- Identificar rácios de sucesso
- 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>