

ONLINE | Vendas com Sucesso sob Pressão! (Ciclo de Vendas)

DATAS

24 de novembro de 2022

LOCAL

Online

HORÁRIO

09:00 – 13:00

14:00 – 18:00

DURAÇÃO

8 horas

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

ENQUADRAMENTO

Qualquer desempenho de excelência implica o adequado desenvolvimento de capacidades que permitam exercer total controlo da atenção, sobretudo face a pressões imprevistas, atuando com lucidez.

E, como qualquer venda acontece na cabeça do Cliente, para atuar com lucidez é necessário dominar um quadro de orientações claras de forma a ser possível contribuir decisivamente, para o Cliente passar da indiferença à ação.

O programa exercita a apropriada estrutura da atividade de vendas para, nos contactos com clientes, ser possível identificar a sua situação atual, interpretar as suas barreiras e aplicar a estratégia correta para ajudar a uma tomada de decisão.

OBJETIVOS

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

- Lidar, adequadamente, com a pressão prevista e imprevista
- Entender o valor de uma estrutura para a condução da sua atividade junto de clientes
- Identificar a "predisposição" do cliente para, a cada momento, avançar no processo de compra
- Identificar, claramente, as naturais barreiras psicológicas do cliente
- Aplicar, em cada momento, a estratégia apropriada para ajudar o cliente a superar as suas naturais barreiras psicológicas
- Identificar os potenciais bloqueios ao processo de decisão e utilizar a estratégia apropriada para que o cliente os ultrapasse

PROGRAMA

- Controlo da Atenção
- Valor da Estrutura (Mapa)
- Ciclo de Tomada de Decisões
- Barreiras e Bloqueios
- Conceber e aplicar, na prática, as estratégias para possibilitar uma decisão final favorável
- 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

Luís Carinhas é Formador/Consultor da Basilaris, desde 2006.

A sua principal função é desenvolver planos de treino e consultoria em várias companhias nos diferentes sectores de atividade, mas com um especial foco na Xerox Portugal, onde ainda continua na Gestão do Treino.

Luís frequentou o curso de Arquitectura, em Lisboa, até 1975.

A sua carreira profissional começou, em 1973, como vendedor num Stand de automóveis de luxo e desportivos.

Em 1976, mudou para a SadoNaval, como International Shipping Broker, que consistia em angariar contratos de reparação naval.

Em 1987, ingressou na Xerox Portugal como vendedor de gama geral.

De 1988 a 1989, ainda na Xerox, passou a ser Gestor de Conta para o sector público, passando de seguida a ser o responsável pela área de impressão eletrónica durante mais 4 anos.

Foi promovido a Sales Manager em 1994, passando depois para a divisão de treino da Xerox como responsável da área. Neste cargo, foi responsável por desenhar e entregar vários programas de treino nas áreas de Liderança, Vendas, Serviço ao Cliente e Treino de Produto / Serviços, acumulando também a responsabilidade da área da Qualidade.

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>