

## ONLINE | A biologia das Vendas (mapear, estruturar e criar um modelo de vendas) 3ª Edição

### DATAS

21, 23, 28, 30 de março e 4 de abril de 2023

### LOCAL

Online&nbsp;

### HORÁRIO

14:00 - 18:00

### DURAÇÃO

20 horas

### PREÇO

Associado AEP: **225€**

Outros: **250€**

**Invista nas competências da sua equipa e aproveite os 10% desconto de grupo a partir de 3 inscrições!**

Não acumula com outros descontos

## ENQUADRAMENTO

Neste novo paradigma, de incertezas em termos económicos, muita coisa vai mudar nas Vendas.

Acreditamos que mude muito nos comportamentos de quem compra, embora pouco ou quase nada nas necessidades no B2B e mesmo no B2C. As necessidades vão manter-se imutáveis, salvo raras exceções. Daí que estudar o processo de vendas e como podemos estimular comportamentos, para influenciar o caminho e a tomada de decisão de quem compra, seja muito relevante. E é também isso que vamos desenvolver nesta ação.

Os clientes são pessoas. Têm necessidades e manifestam-nas em desejos, comportamentos e decisões. Quando dominamos o processo de influência, aumentamos a confiança no caminho de compra e decisão, podendo-nos tornar poderosos.

Vamos essencialmente responder a estas 3 perguntas, entre outras:

- 1ª Como podemos utilizar o fator confiança e reconstruir o mesmo no enquadramento atual?
- 2ª Como podemos melhorar a nossa abordagem para sermos mais efetivos na conversão de um prospect em cliente?
- 3ª Ou mesmo num processo mais avançado de um cliente atual, como conseguir vendas repetidas e recomendações?

Mais do que conquistar a confiança, deveremos procurar arduamente por merecê-la! Vamos, assim muscular competências funcionais, percebendo a bioeconomia do comportamento humano, para tornar o modelo de abordagem mais humanizado e mais efetivo. Vamos ajudar a fazer uma Prospecção Massiva, a montar um modelo de vendas ganhador, e a fechar mais negócios, com a ajuda da biologia comportamental.

## OBJETIVOS

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

- Identificar as fundações evolutivas do comportamento humano.
- Conhecer as bases da confiança e adaptá-la aos contextos da liderança e da influência.
- Mapear, estruturar e criar um modelo de vendas.
- Aplicar as estratégias para gerar leads e fechar mais negócios
- Aplicar competências chave em vendas
- Exercer com eficácia o poder de influência num processo de decisão de compra
- Diagnosticar as “dores” dos clientes e apresentar soluções para vendas repetidas
- Saber o que muda neste enquadramento de pandemia e tudo aquilo que não vai mudar

## PROGRAMA

Road book:

1. A liderança nas vendas numa perspetiva do processo da psicologia da persuasão
2. Como dar mais força à confiança nas vendas (transferir e merecer confiança)
3. Modelos inovadores e comprovados para vender mais e melhor. DARTOR, CUPIDIS, CGCC e PREGA
4. Descobrir o caminho do processo de decisão e o que move o cliente
5. Qualificação e desqualificação de clientes
6. Diferenciação da concorrência e vender valor
7. Educação do cliente, geração de leads e melhores práticas
8. Características de um Vendedor Top Performer
9. Segredos do processo de influência
10. Fases e construção do funil + medição (indicadores)
11. Saber fazer perguntas inteligentes e ouvir o cliente
12. Ferramentas praticas para vender aquilo que não se vê (valor + tangibilidade)
13. Combater objeções à venda e converter as mesmas em oportunidades
14. Como elaborar uma proposta comercial vencedora
15. Dar tangibilidade ao serviço e praticar vendas consultivas
16. Técnicas para combater objeções e técnicas para um fecho eficaz
17. Desmistificar a tentação do preço com dicas úteis
18. A nova escola das vendas – ficar um expert em “social selling” e “virtual selling”
19. As pessoas/equipa e o cliente no centro do negócio

## METODOLOGIA

- Sessões introdutórias teóricas seguidas de desenvolvimento e aplicação pelo formando da componente prática.

## FORMADORES

José Carlos Pereira

- MBA (ESADE de Barcelona).
- Português e apaixonado por desenvolvimento de negócios há mais de 20 anos.
- Vasta experiência em vendas e gestão de projetos internacionais, junto de várias empresas nacionais e multinacionais.
- Já teve a oportunidade de ser líder e liderado em inúmeros contextos e geografias.
- O seu maior propósito, hoje, é estimular mentes, aumentando o ROI, ajudando PME's e donos de negócios a crescer e a desenvolver com foco nos resultados.
- Orador/formador e consultor nas áreas de comércio internacional e gestão de vendas.

## DESTINATÁRIOS

Deve participar quem pretende:

- Saber mais sobre as fundações evolutivas do comportamento humano
- Conhecer as bases da confiança e como adaptá-la aos contextos da liderança e da influência
- Mapear, estruturar e criar um modelo de vendas que transforma clientes potenciais em clientes recorrentes
- Criar as melhores estratégias para gerar leads e fechar mais negócios
- Desenvolver competências chave em vendas e estar mais bem preparado para o amanhã
- Aprender a exercer com eficácia o poder de influência num processo de decisão de compra
- Diagnosticar as “dores” dos clientes e apresentar soluções para vendas repetidas
- Saber o que muda neste enquadramento de pandemia e tudo aquilo que não vai mudar
- 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>