

ONLINE | Vendas para Top Performers - Como ser o Vendedor Nº 1 na sua Indústria/Setor

Em campanha

DATAS

9 e 14 de maio de 2024

HORÁRIO

09:00 - 13:00

14:00 - 17:00

PREÇO

Associado AEP: **243€**

Outros: **270€**

10% desconto* grupo a partir de 3 inscrições

*não acumula com outros descontos

LOCAL

Online

DURAÇÃO

14 horas



ENQUADRAMENTO

Potencie a sua equipa comercial para se tornar especialista no setor. O nosso programa de formação abrange desde as competências básicas até às técnicas avançadas de negociação, com uma abordagem prática e focada na aplicação imediata.

Capacite os seus colaboradores para alcançarem os melhores resultados em vendas, dominando a comunicação eficaz, a identificação de potenciais clientes, a gestão do tempo e muito mais.

Não perca esta oportunidade - invista no sucesso da sua equipa hoje mesmo e eleve os seus resultados a um novo patamar!

Invista nas competências da sua equipa !

OBJETIVOS

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

- Compreender as características e comportamentos dos melhores desempenhos em vendas
- Aprimorar as habilidades de comunicação e persuasão para aumentar as taxas de conversão
- Conhecer estratégias eficazes para identificar e abordar potenciais clientes de alta qualidade
- Conhecer técnicas de gestão do tempo e organização para maximizar a produtividade e eficiência nas atividades de vendas
- Saber como lidar com objeções de forma eficaz e a fechar negócios de forma consistente
- Reconhecer a importância do autodesenvolvimento contínuo e de uma mentalidade positiva de excelência em vendas
- Estabelecer métricas e métodos de avaliação para monitorizar o progresso dos vendedores e identificar áreas de melhoria

PROGRAMA

- Introdução e Atividades de Dinamização
- Características dos Melhores Desempenhos em Vendas
- Comunicação Eficaz e Escuta Ativa
- Técnicas Avançadas de Persuasão e influência
- Estratégias de Identificação e Qualificação de Potenciais Clientes
- Gestão do Tempo e Organização para Vendedores
- Lidar com Objeções de Forma Construtiva – modelo único e replicável
- Fecho de Negócios e Negociação

- Desenvolvimento Pessoal e Mentalidade de Sucesso
- Implementação de Métricas de Desempenho (KPI e CPI)
- Avaliação e Feedback
- **Planos de Ação Individualizados adaptados aos participantes**

METODOLOGIA

Pedagogia Ativa e Participativa: Os participantes estão constantemente envolvidos em atividades como trabalhos de grupo, exercícios práticos individuais e simulações de vendas para garantir que estejam ativamente envolvidos no processo de aprendizagem.

Aplicação Imediata: O treino foca em habilidades práticas prontas para serem usadas imediatamente em situações de vendas reais.

Aprendizagem Duradoura: O método de ensino segue um itinerário que permite praticar desde o início e refletir continuamente, garantindo que as habilidades aprendidas sejam internalizadas e duradouras.

Avaliação contínua e sumativa.

FORMADORES

José Carlos Pereira

Trabalha em desenvolvimento de negócios há mais de 25 anos e possui uma experiência consolidada em vendas e gestão de projetos internacionais, maioritariamente na Europa, África e América Latina.

Com um MBA pela ESADE Barcelona e todo o know-how adquirido ao longo do seu percurso profissional, presta apoio a dezenas de empresas portuguesas e empreendedores no desenvolvimento dos seus negócios e equipas através da sua consultora boutique.

Integra a direção de algumas organizações nacionais e é atualmente vice-presidente da Associação Portuguesa para a Qualidade (APQ).

Os seus últimos desafios centram-se em investimentos internacionais em empresas de segmentação e enriquecimento de dados (desenvolvimento de software) para conversão no caminho de compra do cliente.

É speaker em temas de comércio internacional e gestão de vendas.

Autor do Livro "Chegar e Vender".

DESTINATÁRIOS

- Gestores de vendas responsáveis por liderar equipas de vendedores
- Consultores de vendas que oferecem soluções personalizadas para os clientes
- Profissionais de marketing que têm um papel na geração de leads e no apoio às equipas de vendas
- Empreendedores e proprietários de negócios que desempenham um papel ativo nas vendas da empresa

Qualquer pessoa envolvida no processo de vendas, desde vendedores individuais até gestores e líderes de equipas comerciais, beneficiaria desta formação para aprimorar as suas habilidades e maximizar o sucesso no campo das vendas.

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>