

Vendas e Atendimento Estratégico

Carga horária:

12 horas

Objetivo:

Proporcionar aos participantes a aquisição de conhecimentos e o desenvolvimento de habilidades específicas para a execução das diversas atividades inerentes à venda de produtos e/ou serviços.

Conteúdo Programático:

08 tipos de clientes e como atendê-los

Vendas Consultivas

Linguagem corporal

Metas e Resultados

Matemática comercial

Competências necessárias ao vendedor

Técnicas de negociação

Técnicas de Fechamento