

Fecho da Venda – Métodos e Técnicas

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos que lhes permitam aprofundar os métodos e as Técnicas de Fecho Eficazes para concretizar mais e melhores as oportunidades de negócio existentes.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficaram aptos:

- Avaliar as motivações e necessidades dos clientes;
- Efetuar de forma correta o contacto com o cliente e a formulação de acordos;
- Alterar as objeções em oportunidades de negócio;
- Empregar técnicas de negociação avançadas;
- Realizar de forma mais eficaz o fecho da venda e aumentar o volume de negócios.

Destinatários

Este Curso a todos os Diretores Comerciais, Chefes de Venda, Gestores Comerciais, Supervisores de Vendas, *Key Account* Managers, Consultores/ Delegados Comerciais, Técnicos Comerciais e Vendedores, etc.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdo Programático

Módulo I – Conhecer e Avaliar as Motivações e Necessidades dos Clientes

- O Processo de Tomada da Decisão
- Motivações e Necessidades do Cliente
- Identificar as Variáveis que influenciam o Comportamento de Compra

Módulo II – O Contacto com o Cliente e a Formulação de Acordos

- A Importância das Primeiras Impressões
- As Técnicas de Comunicação Assertiva/ Efetiva e a Linguagem Corporal
- A Importância de conseguir criar uma Relação de Confiança com o Cliente
- Como e Quando apresentar a Proposta
- A Técnica das Vantagens e Benefício

Módulo III – Transformar as Objeções em Oportunidades de Negócio

- Quadro de Referência de Objeções
- Conhecer as Técnicas para tratar as Objeções
- Reforçar o Impacto dos seus Argumentos

Módulo IV – Técnicas de Negociação Avançadas

- Competências de Negociação em contexto de Mercado Competitivo e de crescente Concorrência
- Estratégias e Táticas de Negociação
- Como conduzir a Negociação e manter o Cliente interessado

Módulo V - O Fecho da Venda

- Os Pontos-chave para concluir uma Venda
- Os Principais Sinais de Compra
- Como dar Segurança à opção do Cliente
- Compromisso - definição das condições finais
- O Acompanhamento do Cliente no Pós-Venda: os Follow-Up Periódicos e a Fidelização do Cliente

Módulo VI – Role-Plays de Técnicas de Fecho

- Oferta de Alternativas de Decisão
- Oportunidades Especiais
- Reformulação do Fecho da Venda
- Outras alternativas