



TÉCNICAS DE VENDAS

Objectivos

- Identificar as funções do vendedor;
- Dominar as técnicas de negociação e saber conduzir uma entrevista de vendas;
- Aumentar a eficácia do seu esforço potenciando as vendas.

Destinatários

Profissionais que por inerência das suas funções necessitem adquirir ou aprofundar conhecimentos nesta área.



Programa

- Introdução ao conceito de vendas;
- Objectivo da venda;
- A venda, as técnicas de venda e o vendedor;
- Do produto ao Cliente;
- Conhecer as necessidades dos clientes;
- Ao serviço do cliente;
- Construir uma relação com o cliente;
- Técnicas de Negociação;
- Fecho de Venda.

Valor
220€ + IVA

Duração
16 horas

Local
Lisboa

DGERT
Direcção-Geral do Emprego e das
Relações de Trabalho

www.nova-etapa.pt

Tel: 217 520 980

Email: info@nova-etapa.pt