

## Plano de Formação Curso de Técnicas de Vendas

### Fundamentação

---

Esta é uma oportunidade de em aprender como otimizar os resultados em Vendas e Negociações através do aprendizado prático de novas posturas, transformando o que antes era ocasional e inconsciente em técnicas comportamentais, deliberadamente colocadas em prática. É comum vermos clientes comprando produtos e serviços, mas ninguém vendendo, onde os colaboradores são meramente tiradores de pedidos. O curso propõe o desenvolvimento de habilidades como a criatividade, a comunicação pessoal, a análise e a solução de problemas nas áreas de negócios e vendas.

### Objectivos

---

- Preparar metodicamente cada contacto comercial;
- Detectar as necessidades e critérios de decisão do cliente;
- Apresentar a oferta de forma persuasiva; - Dominar o tratamento das objecções; - Usar técnicas de fecho de venda.

### Destinatários

---

Este curso destina-se a todos os profissionais, estudantes e pessoas de qualquer área de conhecimento em busca de qualificação para o mercado de trabalho utilizando esta ferramenta.

### Requisitos

---

Fazer a pré-inscrição, online: [www.agn-angola.com/](http://www.agn-angola.com/) ou Presencial nas nossas instalações Sede, Centralidade do Kilamba, Bloco Z8, 2º Andar, Apartamento 21.

### Conteúdo Programático

---

- 1- Conceitos de vendas
  - 2- Tipologias de vendas
  - 3- Perfil do profissional de vendas
-

- 4- Identificação das necessidades e psicologias dos Clientes
  - 5- Transformação das necessidades
  - 6- Apresentação do Produto e suas características
  - 7- Processo de neuro-vendas
  - 8- Gatilhos mentais em vendas
  - 9- Como lidar com as objeções
  - 10- Negociação
  - 11- Fidelização e Atendimento ao Cliente
  - 12- Pós-venda
- 

### **Métodos**

---

- ✓ Explicativo;
- ✓ Interrogativo (perguntas);
- ✓ Chuva de ideias;
- ✓ Elaboração conjunta;
- ✓ Projecto Simulação.

### **Equipamentos**

---

- ✓ Computador;
- ✓ Manuel de Apoio

### **Duração e Carga horária**

---

- ✓ Duração: 1 Semanas
- ✓ Carga Horária: 15H

### **Investimento**

---

- ✓ 50.000,00 Kz

### **Local da Formação**

---

Presencial: Centralidade do Kilamba, Bloco Z8, 2º Andar, Apartamento 21

Online: Plataforma Zoom

**Contacto: 927 554 119/ 222 744 242**  
**apoio@agn-angola.com [www.agn-angola.com](http://www.agn-angola.com)**