

DESCRIÇÃO DO CURSO

Os profissionais de vendas são importantes elementos para o sucesso de qualquer organização. Na sua atuação enfrentam diariamente desafios num universo de mercado competitivo e em constante dinâmica.

Desta forma, a formação é um fator crítico no sucesso de qualquer profissional desta área.

OBJETIVOS

- Identificar os cenários de vendas e os principais intervenientes
- Conhecer os perfis de vendedor e de cliente
- Identificar as principais etapas do processo de venda e compra
- Planear e organizar o processo de pré-venda
- Identificar os factores chave do processo de pós-venda

DESTINATÁRIOS

Profissionais de atendimento e vendas.
Público em geral, interessado na área Comercial e Vendas.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- » O ambiente de Vendas e os seus Agentes
- » Prospeção Comercial
- » O Vendedor e o Processo de Venda
- » O Cliente e o Processo de Compra
- » Os processos Pré-Venda, Venda e Pós Venda

REGALIAS/PREÇO

- » 140€
- » Desconto de 10% na 2ª inscrição
- » Realização da ação de formação condicionada ao nº mínimo de inscrições (6)

FORMADOR

Filipe Costa

Mestrando em Marketing Estratégico, na Universidade do Minho e Licenciado em Gestão de Marketing pelo IPAM - The Marketing School, centrou a sua carreira nas áreas de Gestão de Marketing e Vendas, acumulando uma larga experiência profissional em empresas multinacionais de sucesso, como: Sofinloc, Finibanco, Marques Soares entre outras.

DATA E HORÁRIO DE REALIZAÇÃO

Opção 1: 19h/22h30, de 25/02 a 04/03/2015
4ª e 6ª feiras

Opção 2: 09h/13h | 14h/18h, 10 e 11/03/2015
3ª e 4ª feira

LOCAL DE REALIZAÇÃO

TDados, Consultoria e Sistemas de Gestão, Lda

Praceta da Cegonha, nº 107 – 4470-269 Vermoim

INFORMAÇÕES/INSCRIÇÕES

☎ 229 482 127

🌐 www.tdados.com

✉ formacao@tdados.com

📍 Praceta da Cegonha, nº 107
Vermoim
4470-269 Maia

OBSERVAÇÕES

À TDados reserva-se o direito de alterar o local de realização, cancelar ou adiar a ação de formação por razões alheias à sua vontade.