

Como qualquer venda acontece na cabeça do Cliente, para atuar com lucidez é necessário dominar um quadro de orientações claras de forma a ser possível contribuir decisivamente, para o Cliente passar da indiferença à ação.

Este programa trabalha a apropriada estrutura de Comunicação e as respetivas ferramentas para impulsionar uma tomada positiva de decisão, em condições benéficas para todas as partes e em tempos mutuamente convenientes.

Programa

- Bases do Posicionamento de Assessor Credível
- Análise e Domínio do Ciclo de Tomada de Decisões
- Técnicas de Negociação
- Ferramentas do Processo de Gestão Produtiva da Atividade de Vendas

Resultados

No final da sessão, os Participantes estarão aptos a:

- Criar perceções diferenciadas e de elevado valor, nos Clientes externos e internos
- Identificar e influenciar a “predisposição” do cliente para, a cada momento, avançar no processo de compra/adesão
- Aplicar estruturas de argumentação e de negociação eficazes para destacarem o potencial das respetivas soluções e superarem as rejeições dos clientes externos e internos
- Aplicar, ao seu quotidiano, as Ferramentas de Gestão Produtiva da Atividade de Vendas

Data: 5 e 6 de abril

Horário: 09:00h às 17:30h com Intervalo para Coffee-Break

Local: Instalações da Basilaris em São Domingos de Rana - Cascais

Destinatários:

Vendedores e Quadros médios

Preço: 490,00€ + IVA

No preço acima indicado, estão incluídos os Materiais do Participante (CADERNO DE TREINO e FERRAMENTAS) com as respetivas Licenças de Uso de Propriedade Intelectual e Certificado de Presença na Sessão.

**GARANTIA DE SATISFAÇÃO
BASILARIS**

Se não gostar, devolvemos o valor da inscrição sem pedir explicações

Para se inscrever ou pedir mais informações, clique aqui, ou contacte-nos através de:
basilaris@basilaris.com
214697973