



O **Professional Selling Skills®** reflete um conjunto de métodos, procedimentos e *know-how*, usados por profissionais de vendas de alto nível de desempenho para ajudar os seus clientes a ter sucesso, através da compreensão das suas necessidades e do consequente desenvolvimento de soluções garante de resultados. Ministra competências para interação com os clientes permitindo que os participantes conduzam conversas de vendas mutuamente benéficas, até mesmo para os que se encontrem indiferentes ou expressem preocupações.

Tendo por base as Competências e Estratégias de venda que já ajudaram mais de três milhões de profissionais de vendas em todo o mundo a atingir, ou superar os seus objetivos.

O Professional Selling Skills® é suportado por componentes adicionais de apoio à atividade de vendas, para serem utilizados posteriormente no dia-a-dia, com o objetivo de ajudar os participantes, efetivamente e de forma consistente a aplicar as competências que melhoram o seu desempenho.

É Baseado em extensiva e continuada pesquisa mundial das competências que os vendedores necessitam para se destacarem no seu papel cada vez mais desafiador e complexo. Um estudo recente da CSO Insights destacou o papel fundamental que as competências tratadas no programa desempenham no desenvolvimento de vendedores de classe mundial - aqueles que se destacam no atingimento dos objetivos, no desenvolvimento de novos negócios e no crescimento de contas existentes.

Programa

- O Processo de Vendas pela Satisfação de Necessidades
- Técnicas de Conexão
- Iniciar, Descobrir, Satisfazer e Fechar
- Tratar Indiferença e Objeções
- Planeamento do Contacto
- Casos Práticos Personalizados
- Role-Plays
- Plano de Ação

Resultados práticos e Benefícios do Uso do Professional Selling Skills®

Para os Profissionais de Vendas:

- Consolidam técnicas críticas para fomentar relações profissionais estáveis e duradouras, aperfeiçoando o seu desempenho.
- Reforçam a competitividade, evidenciando os fatores de diferenciação — deles próprios e da sua organização.
- Melhoram eficácia e capacidade de conquistarem, nos clientes, as perceções de valor típicas do assessor credível e especializado em apoiar tomadas de decisão conscientes e mutuamente benéficas.
- Estruturam a argumentação imprescindível para destacar o valor *versus* o preço.

Para os seus Clientes:

- Obtêm relacionamentos duradouros com profissionais de vendas que entendem a sua realidade.
- Asseguram produtos e serviços que satisfazem a especificidade das suas necessidades organizacionais e pessoais.
- Fundamentam as suas decisões em factos, sem se submeterem a pressões.

Para as Chefias Comerciais:

- Apoiam os seus colaboradores, na aplicação prática das técnicas.
- Incentivam a equipa de comerciais para a constante melhoria de resultados.
- Criam planos de médio e longo prazo, para melhoria da produtividade dos seus colaboradores.

Para a sua Organização:

- Aumenta a taxa de sucesso em novos negócios e na fidelização de clientes.
- Diminui custos reforçando, nos profissionais de venda, procedimentos de avaliação do potencial dos clientes e uso ainda mais eficaz do tempo.
- Uniformiza a linguagem, melhorando a comunicação e o trabalho de equipa.
- Contribui para reduzir a rotação de pessoas proporcionando ferramentas de orientação, apoio, e desenvolvimento profissional.