



Objetivos

- Aplicar técnicas de apresentação, argumentação e de resposta às objeções para fechar a venda com sucesso.

Destinatários

- Empregados com habilitações iguais ou superiores ao 9º ano
- Desempregados não de longa duração com habilitações iguais ou superiores ao 12º ano

Janeiro 📍 Braga
03 📅 03 Janeiro 2020
📅 17 Fevereiro 2020
🕒 50 Horas
🕒 Diurno
🏢 Comércio
Horário +

☎ (+351) 300 038 884

🌐 www.homensemetodos.com

✉ formacao@homensemetodos.com

Conteúdos do Curso

Apresentação/venda-conselho

- Suscitar o desejo
- Apresentar benefícios
- Demonstrações
- Apresentação do preço

Argumentação/objeções

- Identificação de objeções
- Técnicas básicas de resposta a objeções

Fecho da venda/conclusão

- Sinais de compra
- Técnicas para fechar a venda
- A despedida com a porta aberta

Horário (está sempre suscetível a alterações)

	Dias/Semana	Horas/Aula
<input checked="" type="checkbox"/>	Segunda	09h00 - 12h30
<input type="checkbox"/>	<i>Terça</i>	_____
<input type="checkbox"/>	<i>Quarta</i>	_____
<input type="checkbox"/>	<i>Quinta</i>	_____
<input checked="" type="checkbox"/>	Sexta	09h00 - 12h30