



Profissional de Vendas

UFCD 0387

Objetivos

- Identificar as funções do vendedor na ótica do marketing e aplicar técnicas de comunicação no processo da venda.

Destinatários

- Empregados com habilitações iguais ou superiores ao 9º ano
- Desempregados há menos de um ano com habilitações iguais ou superiores ao 12º ano

Contactos

- 300 038 884
- formacao@homensemetodos.com
- Avenida Frei Bartolomeu dos Mártires, nº 54
4715 - 385 Braga

Documentos Necessários

- Documento de Identificação
- Certificado de Habilitações
- Comprovativo de Emprego (Recibo de vencimento)
ou
- Comprovativo de Desemprego (Inscrição no IEFP)

Conteúdos do Curso

Perspectiva de marketing (hard selling e soft selling)

- Funções do vendedor na ótica do Marketing

Competências do profissional de vendas

- Competências comportamentais
- Competências técnicas

Competências de comunicação na venda

- Venda e o processo de comunicação
- Técnicas de controlo da comunicação
- Escuta activa
- Linguagem comercial/palavras negras
- Comunicação não verbal

Cofinanciado por:

