



O sucesso ao seu alcance!

Vendas Consultivas

Para vendedores que oferecem soluções que podem estar além da compreensão e do conhecimento atual dos clientes, sejam eles clientes de varejo ou empresariais.



Esses vendedores deixarão o treinamento aptos a orientar e ajudar seus clientes durante todo o seu ciclo de

compras, auxiliando-os a descobrir qual é a melhor solução para suas necessidades e iniciando a construção de um relacionamento de confiança que deverá trazer resultados sustentáveis para a empresa.

Duração: 2 dias.

O treinamento inclui a realização de dinâmicas e exercícios práticos.

O conteúdo pode ser adaptado para a duração de um dia.

Ementa

- Comunicação: onde tudo se inicia
 - Pilares da comunicação
 - A regra dos 4 Cs
- O ciclo de compras x o ciclo de vendas
- Perfis dos compradores
 - Como identificá-los
 - Como conquistá-los
- A venda baseada em valor
- O modelo A.I.D.A. em vendas
- Tipos de objeção e técnicas para superá-las
- Compromissos assumidos no fechamento do negócio
- Acompanhamento pós-vendas e fidelização dos clientes

Entre em contato para mais informações



Rua José Pugliesi Filho, 306
13085-415 - Campinas, SP

Fone/Fax +55 (19) 3279 0768

playit@playit.com.br

www.playit.com.br