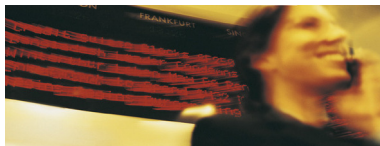




O sucesso ao seu alcance!

Vendas Estratégicas

Para vendedores com experiência, que entendem a diferença entre 'vender para um cliente' e 'profissionalmente gerenciar uma conta'. Este é o ponto em que estão aptos a explorar de forma abrangente o valor estratégico de desenvolver clientes chave.



Esses vendedores deixarão o treinamento com uma perspectiva diferenciada quanto ao gerenciamento de contas

e uma melhor compreensão sobre planejamento de vendas estratégicas.

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

Uma compreensão sobre o cliente:

O mercado, a cultura, as pessoas, a política

Mirando clientes e recursos

A metodologia de aproximação estratégica

Planejamento, táticas, competição e objetivos

Lidando com múltiplos tomadores de decisão

Ganhar concordâncias e construir confiança

A criação da solução e apresentação de propostas

A construção do relacionamento

Sustentando os níveis de expectativas

A manutenção da lucratividade

A preservação da satisfação

O processo de *follow up*

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