

INTRODUÇÃO

O Treinamento “Alto Desempenho em Negociação e Vendas” objetiva expandir a qualificação profissional nas equipes comerciais para o alto desempenho focado na necessidade do cliente e no fechamento da venda da solução adequada para a superação da sua expectativa.

O treinamento desenvolve habilidades comportamentais essenciais para a prospecção de clientes e abertura de oportunidades com os atuais clientes, desenvolver relações sólidas e construtivas, enfatizando os diferenciais do atendimento e vínculos humanizados com os clientes.

Por meio de Práticas e atividades altamente efetivas os participantes irão adquirir novos hábitos para negociar e persuadir os diversos tipos de comportamentos manifestados pelas pessoas, aumentando a habilidade na negociação e fechamento das vendas.

Para isso será desenvolvida a percepção e atenção no relacionamento comercial para agir no sentido de atender aos critérios do cliente, conduzindo o processo de venda de forma natural e efetiva, oferecendo soluções e negociando situações críticas que possam ocorrer entre a venda e a conclusão das entregas.

Será desenvolvido ainda a habilidade para o levantamento da necessidade do cliente para a adequação do produto correto na solução oferecida, bem como a expansão da habilidade para apresentações persuasivas, por meio da postura pessoal na comunicação.

Os participantes desenvolverão ainda a visão sistêmica para expandir a consciência para a alinhamento entre a demanda do cliente e os prazos e necessidade da empresa para a efetivação da entrega do produto ou serviço negociado.

<i>CONTEÚDO</i>	<i>OBJETIVOS</i>
<p><i>Alto Desempenho em Negociação e Vendas– 12h</i></p> <p><i>Desenvolver habilidades práticas para expandir a qualificação profissional e os resultados no fechamento de vendas pela persuasão e foco na necessidade do cliente, além da prospecção de novos clientes, rompendo com velhos conceitos e criando habilidades voltadas ao fechamento.</i></p> <p>1- Visão sistêmica do negócio e do diferencial da empresa no mercado.</p> <p>2- Estabelecer a sintonia e cativar a atenção e confiança do cliente. Aplicação do diagnóstico de perfil e devolutiva.</p> <p>3- A psicologia da negociação – Persuasão e levantamento da real necessidade e critérios que determinam o fechamento do negócio, com foco na necessidade do cliente.</p> <p>4- Gestão de clientes e do mercado futuro, administrando e fomentando os clientes atuais e prospectando novos negócios com grande potencial de conclusão das vendas.</p> <p>5- Postura pessoal na comunicação e relacionamentos efetivos.</p> <p>6- Estimulando o propósito pessoal e engajamento com o processo de venda.</p>	<p>1- Expandir a visão da equipe de vendas para o potencial e diferencial do negócio da empresa. Percepção da necessidade de saber lidar com pessoas para cativar a atenção do cliente e facilitar todo o processo de venda.</p> <p>2- Por meio do conhecimento de técnicas comportamentais que determinam as relações humanas, desenvolver a habilidade de conquistar a confiança da pessoa com a qual se negocia.</p> <p>3- Conhecimentos fundamentais e técnicas de negociação utilizando da psicologia da interação humana para desenvolver a habilidade de levantar os critérios por meio dos quais o cliente manifesta suas reais necessidades e assim poder oferecer de forma assertiva e específica as soluções para atendê-las.</p> <p>4- Estabelecendo a disciplina na gestão dos clientes atuais, e na prospecção futura. Gestão e priorização de atividades altamente produtivas com foco no aumento da lucratividade da empresa. O conceito da urgência corporativa.</p> <p>5- Desenvolver os atributos fundamentais para a comunicação efetiva, para reter a atenção e manter uma postura profissional no processo de venda.</p> <p>6- Desenvolver a expansão da visão pessoal e profissional de resultados por meio do processo CHAVE (Conhecimento, Habilidade Atitude, Valores e Ética), evitando a Zona de Conforto e buscando a superação pessoal..</p>