

Vendas - o Poder da Inteligência Emocional para Resultados Extraordinários | 14 horas

ENQUADRAMENTO:

No mundo das vendas, já não basta conhecer as técnicas de persuasão – é essencial saber conectar-se com as emoções do cliente. Os profissionais de topo dominam a Inteligência Emocional para influenciar, negociar e fechar negócios com confiança. Neste programa de formação, vai descobrir como transformar cada interação comercial numa oportunidade real de sucesso, elevando o seu desempenho e diferenciando-se da concorrência."

OBJETIVOS:

- Identificar e aplicar as técnicas e instrumentos da Inteligência Emocional no contexto das vendas e negociação

DESTINATÁRIOS:

- Comerciais e vendedores
- Líderes responsáveis por equipas de vendas
- Empreendedores e empresários
- Profissionais de atendimento ao cliente
- Consultores e profissionais de marketin

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS:

1. As vendas no século XXI: desafios e competências-chave

- As exigências nas vendas nos atuais mercados
- Perfil de competências do profissional de vendas moderno

2. Inteligência emocional e vendas: qual a sua ligação?

- Conceito, fundamentos e aplicação na área de vendas
- O método DISC: conceito e aplicação na área de vendas

3. Técnicas assertivas aplicadas às vendas

- Método IDA (Identificar-Desmontar-Argumentar): conceito, fundamentos e aplicação na área de vendas
- Método CVB (Caraterísticas-Vantagens-Benefícios): conceito, fundamentos e aplicação na área de vendas

Inscrição aqui

4. Vendas com inteligência emocional: desafios e oportunidades

5. Gestão emocional nas vendas: causas e fatores críticos

AVALIAÇÃO:

Avaliação contínua decorrente da participação e da realização de um exercício de validação final.

CERTIFICAÇÃO:

Os participantes que participem em pelo menos 90% da duração da ação de formação e obtenham aproveitamento receberão um Certificado de Formação emitido através do Sistema Integrado de Informação e Gestão da Oferta Educativa e Formativa – SIGO.

LOCAL: Formação à distância (*live training*)

CONDIÇÕES DE ACESSO:

O(A) candidato(a) deverá ler e aceitar as Condições de Participação constantes no Formulário de Inscrição; e deverá facultar os dados e documentos que permitam comprovar a sua identificação para registo e emissão do respetivo Certificado de Formação através plataforma SIGO. A inscrição será considerada definitiva após confirmação por parte do CONPRO.

Inscrição aqui 