

VENDE-C
PROGRAMA DE VENDAS PRO.

CERTIFICADO DE **VENDEDOR-PRO**

Anastacia Lima

Certificamos a conclusão do Programa de Vendas PRO VENDE-C, com carga horária de 20 horas.

Temas trabalhados: Técnicas, Conceitos de Vendas e Estudos de casos.

2022



CAIO CARNEIRO



FLÁVIO AUGUSTO



AULAS DE PREPARAÇÃO

- ▶ A ciência por trás das vendas;
- ▶ A arte das vendas;
- ▶ Aula de fundação;
- ▶ Benefícios do processo de vendas.

SEMANA 01

- ▶ Crenças limitantes, comportamento correto, mitos de vendas;
- ▶ Entendendo o funil de vendas;
- ▶ O funil de vendas;
- ▶ Como definir seu público alvo;
- ▶ 10 estratégias de prospecção;
- ▶ Principais métricas em vendas;
- ▶ Qualificação e abordagem;
- ▶ Disciplina em vendas.

SEMANA 02

- ▶ Estratégias de prospecção;
- ▶ Apresentação de vendas;
- ▶ Follow Up eficaz;
- ▶ Fechamento eficiente;
- ▶ Como fazer um ótimo rapport;
- ▶ Precificação;
- ▶ CRM e gestão de vendas;
- ▶ Faça as perguntas certas.

SEMANA 03

- ▶ Contorno de Objeções;
- ▶ Negociação;
- ▶ Pós-Venda;
- ▶ Encantamento;
- ▶ Up-sell e Cross-Sell;
- ▶ Recuperando clientes inativos.

SEMANA 04

- ▶ Estudo de caso de vendas;
- ▶ Cultura de vendas;
- ▶ Canais de venda;
- ▶ Como montar uma equipe;
- ▶ Vendas de valor;
- ▶ Como expandir seu portfólio;
- ▶ Percepção de risco.

SEMANA 05

- ▶ O perfil de um vendedor bem sucedido;
- ▶ Bastidores de um processo de vendas;
- ▶ Dinâmica de vendas;
- ▶ Conclusão e plano de ação;
- ▶ Vendas B2B.

