VENDE-C

PROGRAMA DE VENDAS PRO.

CERTIFICADO DE VENDEDOR-PRO

Samuel Gregorio da Silva

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

Realizado no período de 23/05/2023 a 20/06/2023.

Tema trabalhado: Técnicas, Conceitos de Vendas e Estudo de casos.

CAIO CARNEIRO

FLÁVIO AUGUSTO

Código do Certificado: 1994969AD1D3E2F713052630 · Verifique autenticidade em: e-certificado.com

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.

Código do Certificado: 1994969AD1D3E2F713052630 · Verifique autenticidade em: e-certificado.com