

Instituto Euvaldo Lodi de Pernambuco (IEL-PE)

Certificado



A Escola de Negócios do Instituto Euvaldo Lodi de Pernambuco – IEL/PE confere o presente certificado a

UESVISSON LUCAS DE SOUZA SILVA

obtido mediante participação no **CURSO TÉCNICAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO**, na modalidade PRESENCIAL, realizado em 22 e 23 de novembro de 2024, ministrado pelo instrutor ANTÔNIO NÓBREGA, com carga horária de 12 horas.

25 de NOVEMBRO de 2024

ISRAEL ERLICH FREIRE
Superintendente IEL/PE

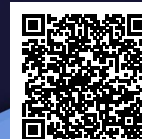
ANTÔNIO NÓBREGA
Instrutor

APOIO:

SINDICATOS CNI Confederação Nacional da Indústria

REALIZAÇÃO:

SEBRAE **IEL** Instituto Euvaldo Lodi



Conteúdo programático

- Técnicas de Negociação e Vendas de Alta Performance
 - Comunicação Persuasiva
- Método de Vendas SPIN SELING (vender sem vender)
 - Gatilhos de Mentais
 - Leitura e Análise Comportamental DISC
- Planejamento Estratégico de Estrutura e Ações de Vendas
 - Prospecção: estratégias de segmentação
- Customer Sucess: relacionamento, fidelização e recuperação de clientes
 - Canais de Vendas
- Produtividade e administração de vendas com CRM

APOIO:



REALIZAÇÃO:

