

## ➤ **Negociação**

### **NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO DE VENDA**

Duração: 7h

Objetivos: Selecionar e aplicar estratégias em processos negociais, preparando-os com as suas etapas e aplicando as técnicas de negociação, visando a melhoria do desempenho face ao cliente.

### **NEGOCIAÇÃO DE CRÉDITOS**

Duração: 7h

Objetivos: Descobrir e selecionar oportunidades de financiamento para a empresa e conhecer as técnicas existentes na negociação de crédito e respetiva aplicação.

## ➤ **Vendas**

### **TÉCNICA DE VENDAS**

Duração: 7h

Objetivos: Conhecer e aplicar técnicas de apresentação, argumentação e de resposta às objeções para fechar a venda com sucesso.

### **FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES**

Duração: 7h

Objetivos: Conhecer e aplicar as técnicas de fidelização de clientes, visando um relacionamento contínuo com os clientes.

Todo país

**A calendarização desta ação de formação está dependente da pré-inscrição de um número mínimo de formandos.**