

FORMAÇÃO PARA A GESTÃO

➤ **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.