

NOVA[®] **DIDACTA** *Sistemas Didáticos*

VENDA PELA SATISFAÇÃO DE NECESSIDADES DO CLIENTE DESCOBERTA DE NECESSIDADES E APRESENTAÇÃO DE SOLUÇÕES

A QUEM SE DESTINA

A todos os profissionais de vendas envolvidos com produtos de alta tecnologia e com clientes que necessitam de uma adequada assessoria técnica em suas aquisições. Aos técnicos e consultores que atuam nas áreas comerciais, de telemarketing e promoção técnica.

OBJETIVOS

- Apresentar uma metodologia para aumentar as habilidades na geração de negócios atendendo às necessidades dos clientes e criar relacionamentos confiáveis e duradouros.
- Apresentar técnicas que transformem produtos em soluções para as necessidades do cliente

PROGRAMA

- Introdução. Reconhecendo que você é capaz de vender, porém, que precisa de novas e melhores técnicas.
- Você e o cliente têm necessidades. A definição dos objetivos de um atendimento de vendas.
- Como descobrir as necessidades do cliente. A importância de fazer com que ele as manifeste espontaneamente.
- As técnicas básicas: Sondagem, Apoio e Fechamento. Perguntando, apresentando a solução e obtendo o compromisso.
- O produto transformado em solução para o cliente: O Perfil do Produto. Características técnicas e benefícios. Vantagens e desvantagens.
- Elaboração do Perfil de Produto. Exercício prático utilizando o folheto ou catálogo técnico.
- A Declaração Geral de Benefícios. Um recurso para despertar o interesse do cliente em conhecer um produto. Como conseguir agendar uma visita.
- Lidando com as atitudes do cliente. Técnicas para lidar com Ceticismo, Indiferença e Objeções.
- Vencendo as resistências do cliente em relação ao preço. Técnicas para minimizar o preço pela valorização dos benefícios.
- Exercícios de aplicação com simulações em sala de aula. Aplicação das técnicas em trabalho de grupos.

METODOLOGIA E CURSO

Exposição com slides e sistema multimídia – Exercícios com áudio e interação do grupo – Exercício de montagem do Perfil de Produto em grupo – Dinâmica: Vendedor x Cliente – Análise de grupo.
Carga horária: 21 horas distribuídas em 3 dias.

DOCENTE

Ricardo V. B. González - Engenheiro Mecânico e Psicólogo Clínico. Pós-graduado em Gestão de Projetos pela UNIP e MBA Executivo em Marketing pelo INPG. Foi Gerente de Marketing e Treinamento a Clientes da Mitutoyo Sul Americana Ltda. por mais de 30 anos. Ministra cursos e palestras técnicas e comportamentais em empresas do Brasil e América do Sul. É sócio consultor da Forma Ações Inteligentes Ltda.

REALIZAÇÃO EM PARCERIA COM:

