

2-019 - Técnicas de Vendas

Plano de Aula - 8 Aulas (Aulas de 1 Hora)



Aula 1

Introdução e Capítulo 1

Um mundo em mudanças	25
Diferenciação	27
Diferenças entre Consultores e Vendedores	31
Ações para tornar-se um Vendedor Consultor	33
Conhecimentos	37

Aula 2

Capítulo 2

Noções de Marketing	45
Composto Mercadológico	48
Produto	50
Preço	52
Ponto	54
Promoção	56
Estrutura e funcionamento do Setor de Vendas das Empresas	59

Aula 3

Capítulo 3

Técnicas de Vendas	67
Passos para a Venda na Prática	69
Etapa Apresentação	79
Desenvolvimento	82
Manejo de Objeções	86

Aula 4

Capítulo 3

Oito Passos para Lidar com Objeções	90
Tipos de Fechamentos	93
Registros	97
Dicas Importantes	100
O que se espera do Vendedor Atual?	102

Aula 5

Capítulo 4

Merchandising	109
O Merchandising na Prática	112
Agentes de Merchandising	116
Trabalhos realizados pelos agentes de Merchandising nos Pontos de Venda (PDV)	118

Aula 6

Capítulo 5

Telemarketing	123
Relacionamento com Clientes por Telefone	126
Etapas Telemarketing	129
Dicas para um bom Atendimento Telefônico	134
Uso Correto da Voz ao Telefone	135
Como Elaborar um Script Eficaz	137
Falhas Graves no Operador de Telemarketing	147
Atitudes Positivas de um Operador de Telemarketing	149
Conclusão	151

Aula 7

Capítulo 6

Técnicas de Atendimento para Lojas de Varejo	157
Mas, como podemos definir Atendimento?	160
Técnicas de Abordagem, Negociação e Fechamento de Vendas	171
Abordagem	172
Negociação	174
Fechamento de Vendas	179
Como realizar Atendimentos com Qualidade	184
Orgulhe-se!	188

Aula 8

Capítulo 7 e 8

Resumo das Etapas de Vendas	195
Glossário de Promoção e Merchandising	201