

COLLEGE DE VENDAS

A arte de vender é complexa, mas pode ser desenvolvida rapidamente com um equilíbrio entre teoria e prática.

Neste workshop de primeiras práticas, os participantes saem aptos vender de forma profissional e consciente, utilizando técnicas que aumentam a empatia comercial, o controle financeiro e o relacionamento duradouro com o mercado

OBJETIVO

1. *Capacitar todo o time a vender de forma profissional e lucrativa. Em qualquer mercado*
2. *Estimular o planejamento*
3. *Estimular a empatia*
4. *Melhorar as habilidades de comunicação*
5. *Ensinar a como ter um discurso persuasivo*
6. *Ensinar a lidar com objeções*

ESCOPO (8 horas)

1. *Criação de valor para a cadeia*
2. *As pirâmides de necessidades do mercado*
3. *A arte de ouvir e perguntar e como extrair informações na comunicação*
4. *Construindo uma forte conexão com o cliente*
5. *Resolvendo problemas de comunicação pré-existentes*
6. *Criando empatia comercial*
7. *Reformulando a venda para uma proposta de benefício e valor*
8. *Matemática comercial (margem, mark up, R.O.I., payback, análise promocional)*
9. *Preparação comercial prévia e o poder da antecipação*
10. *Formulando um discurso persuasivo rápido*
11. *Aprendendo a lidar com objeções*

SENTIMENTOS ENVOLVIDOS

COMPaixÃO
MEDO
GRATIDÃO
ENTUSIASMO
PAIXÃO
CORAGEM
AMIZADE
AMOR
CALMA
SURPRESA

HOUSE ON FEELINGS

houseoffeelings.com