



## CONSTRUINDO A VENDA EFICAZ

Os serviços oferecidos ao mercado estão ficando cada vez mais parecidos. A competência para criar diferenciais competitivos a partir de uma prestação de serviços cada vez melhor passa a ser um imperativo para a sobrevivência futura. Ter uma força de vendas capacitada é um diferencial claramente valorizado pelos clientes.

O ato de vender não é mais sinônimo de convencer o cliente a comprar. O escopo da função vendas ampliou-se significativamente nos últimos anos. Hoje é preciso que os vendedores se posicionem junto aos clientes como consultores.

Atualmente as empresas encaram a função de vendas como parte fundamental da administração estratégica do negócio e do relacionamento com o Cliente.

### **Objetivo**

Aprimorar as técnicas, conhecimentos, habilidades e atitudes dos vendedores a fim de melhorar a qualidade da venda e com isso criar o comprometimento com o sucesso do Cliente, sem perder de vista os objetivos da organização.

### **Conteúdo programático**

#### **- Conhecimento do Produto**

Vendedores eficazes devem entender porque e como seus produtos e serviços atendem as expectativas de seus clientes.

#### **- Habilidades de Vendas**

Vendedores eficazes devem entender como o relacionamento compra e venda funciona entre as empresas e as pessoas. Devem ter uma clara compreensão das etapas do processo de vendas e devem ser sensíveis e flexíveis nas relações interpessoais.

#### **- Conhecimento do Cliente**

Vendedores eficazes devem descobrir as necessidades de seus clientes.

#### **- Conhecimento da empresa**

Vendedores eficazes devem entender os alvos, os objetivos, os valores e os fatores que definem o sucesso da empresa em que trabalham.

"Ajudar pessoas a encontrar soluções para suas necessidades, proporcionando lucro para o cliente, para a empresa e para si mesmo."  
Esse é o alvo de um vendedor de sucesso.

### **Espaço**

Treinamento *in company* ou outro recinto adequado para até 20 participantes, com espaço reservado para dinâmicas de grupo, *data show* e *flipchart* com pincéis atômicos; recomenda-se um *coffee break* pela manhã e outro à tarde.

### **COORDENAÇÃO**

As características do programa e a metodologia empregada requerem a presença de 1 (um) palestrante responsável pelo programa e 1 (um) assistente.

### **Material do Curso**

- workbook
- 1 CD-ROM com planilhas e links sobre o tema
- Certificado

---

Insight Players Treinamento e Desenvolvimento Empresarial do Brasil Ltda.

Site: [www.insightplayers.com](http://www.insightplayers.com) e-mail: [insightplayers@amcham.com.br](mailto:insightplayers@amcham.com.br) fone: 55 11 5841 3225