

Treinamento para vendedores

Objetivo:

Melhorar, ainda mais, o desempenho dos profissionais.

Resultado esperado:

Profissionais confiantes em seus talentos.

Temas a serem trabalhados:

- Objetivo a ser conquistado.
- Situação atual.
- Levantamento das possíveis limitações.
- Vantagens da profissão de vendedor.
- Características de um vendedor.
- Pilares da venda.
- Técnicas.
- Estratégias que serão utilizadas na conquista do objetivo.
- Simulação de todas as etapas da venda.
- Manutenção da fonte.
- Reclamações.

Público alvo:

profissionais diretamente responsáveis pelo relacionamento cliente – empresa.

Duração do evento: 8 horas

Aldair B. D. Alves

Consultor Organizacional. Palestrante. Coach pessoal na conquista de autonomia.

Habilitado e membro da Sociedade Brasileira de Coaching desde maio de 2008.

Atua junto às pessoas e empresas que desejam melhorar, ainda mais, seu desempenho na conquista de objetivos.



Profissional da área comercial desde 1976.

aldair@agensp.com.br

Agensp treinamentos Tel. 11 95550 9795 (vivo) cel. 35 99951 0093 (vivo) whatsapp