

# VENDAS



# CURSOS DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL

## VENDAS

Programação Neurolinguística Aplicada às Vendas e Negociação

Setor de Vendas – Atendimento ao Público

Atendimento Telefónico em Vendas

Call Centers na Vertente de Vendas

Formação e Motivação de Equipas de Vendas

Comercialização nas Diferentes Modalidades – Vendas diretas, Call-centers e Vendas Online

Mercados Internacionais – Angariação de Clientes

Otimização da Prestação de Vendas

Introdução à Negociação de Preços e das Margens de Lucro

Revenda e Distribuição – Uma Abordagem Técnica

A Importância dos Clientes para o Negócio

Demonstrações Comerciais – Princípios e Técnicas

Direção Comercial e Gestão da Força de Vendas

Introdução ao Fecho de Vendas

Gestão de Contas Internacionais

Noções Fundamentais da Gestão de Vendas



# CURSOS DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL

## VENDAS

Gestão e Otimização dos Canais de Distribuição

Otimização de Processos para um Melhor Serviço ao Cliente

Estratégias e Métodos de Fidelização e Retenção de Clientes

Iniciação ao Setor de Vendas

A Negociação Comercial

Técnicas de Negociação de Vendas e Contratualização

Direção Comercial e de Marketing – As Novas Tecnologias

Recursos Humanos Aplicados às Vendas

Gestão e Dinamização dos Canais de Distribuição e Retalho

Técnicas de Negociação – Acrescentar Valor ao Serviço/Produto Fornecido

Trading e Comércio Internacional para Vendedores

Boas Práticas de Preparação e Apresentação para Visitas ao Cliente no Setor de Vendas

