

# Ação de Formação: Argumentação e Persuasão em Vendas

FORMAÇÃO À MEDIDA

**ANECRA**  
FORMAÇÃO

## CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- **CONHECIMENTO DO PRODUTO/SERVIÇO**  
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS VERSUS VALOR PARA O CLIENTE
- **BENEFÍCIOS E VALOR PERCEBIDO**  
BENEFÍCIOS FUNCIONAIS, ECONÓMICOS E EMOCIONAIS
- **PERFIS DE CLIENTES E INTERLOCUTORES**  
IDENTIFICAÇÃO DE NECESSIDADES E MOTIVAÇÕES
- **CRIAÇÃO DE UM ARGUMENTÁRIO DE VENDAS**  
ESTRUTURA E ADAPTAÇÃO DO DISCURSO
- **ARGUMENTAÇÃO ORIENTADA A OBJETIVOS**  
VENDAS, FIDELIZAÇÃO, CONFIANÇA
- **CONTORNO DE OBJEÇÕES**  
TIPOS DE OBJEÇÕES E TÉCNICAS DE RESPOSTA

## OBJECTIVOS

- Identificar e valorizar os produtos e serviços comercializados;
- Traduzir características em benefícios concretos para o cliente;
- Adaptar a argumentação aos diferentes interlocutores;
- Construir um argumentário de vendas estruturado;
- Gerir objeções de forma profissional e orientada para a decisão.

## METODOLOGIA

Pedagogia Activa com recurso à componente prática.  
No final do curso será efectuada uma avaliação da aprendizagem.

VALORES	SÓCIOS	NÃO SÓCIOS
	80.00€	95.00€

Aos valores apresentados acresce a Taxa de IVA em vigor.  
Valores indicados por/Formando

## DESTINATÁRIOS

- Profissionais com funções relacionadas com a área da Argumentação e Persuasão de Clientes e Vendas;
- Profissionais do setor que procuram melhorar os seus conhecimentos e/ou obter uma formação certificada.



**4 HORAS**

# FORMAÇÃO ANECRA

## SAIBA QUE...

A ANECRA é uma entidade Formadora Certificada, com um vasto leque de ofertas formativas em áreas multidisciplinares, que acompanham as necessidades e as tendências de mercado.

## FALE CONNOSCO...

+351 21 392 90 30

Telefone

patricia.paz@anecra.pt

email

Av. Gago Coutinho, 100 | 1749-124 Lisboa

morada

[www.anecra.pt](http://www.anecra.pt)

INSCREVA-SE AQUI

