
CURSOS DE EDUCAÇÃO CONTINUADA

Técnicas de Vendas



Cursos de Educação Continuada Técnicas de Vendas

1. COORDENAÇÃO

Coordenação Acadêmica: Prof. Fernando Faria Salgado, Mestre

2. APRESENTAÇÃO

O Curso de Educação Continuada em Técnicas de Vendas apresentará ao participante uma visão dos seguintes tópicos:

- Administração do tempo
- Principais falhas cometidas por um profissional de vendas
- Perfil e funções do vendedor de sucesso – regras individuais básicas
- A importância de saber ouvir
- As seis fases de uma entrevista de vendas
- Abordagem, regras de conduta, aspectos que causam negativismo no cliente.

3. OBJETIVOS DO PROGRAMA

O curso “Técnicas de Vendas” abordará de forma direta e objetiva a relação entre vendedor e prospects no momento da venda, permitindo exercitar diversos conceitos e ferramentas para que o profissional obtenha sucesso, eficiência e resultados na operação.

4. CARGA HORÁRIA

O Curso Educação Continuada em “Técnicas de Vendas” possui carga horária de 24 horas/aula.

5. A QUEM SE DESTINA

Profissionais da área comercial que buscam conhecimentos práticos de vendas, além de desenvolvimento e qualificação profissional.

6. CERTIFICAÇÃO

Será outorgado pela Fundação Getulio Vargas o certificado de “Técnicas de Vendas” aos participantes que freqüentarem no mínimo 75% (setenta e cinco por cento) das aulas.

7. METODOLOGIA

- As aulas serão apresentadas através de slides (Power Point) esquemáticos e didáticos, com discussão em grupos e individuais, aplicação de exercícios práticos.
- A metodologia aplicada buscará facilitar o entendimento da matéria, a extração dos conceitos teóricos através de exercícios práticos e a promoção do relacionamento entre os participantes.