



MARINHO
HERMES
TREINAMENTOS

PROGRAMA ACADEMIA DE VENDAS

Treinamento destinado profissionais de vendas, comerciantes, profissionais liberais, profissionais de marketing e publicidade, bancários, corretores e quem desejar ser bem sucedido em vendas de quaisquer produtos ou serviços.

Desenvolve em sua equipe o processo completo da venda, para aumentar a rentabilidade e o volume de vendas, criando negócios duradouros.

CONTEÚDO

COMUNICAÇÃO INICIAL

- Como ultrapassar a barreira de secretárias e assessores;
- Como gerar interesse logo no primeiro contato;
- Como marcar visitas eficazmente.

PRIMEIRA ENTREVISTA

- Como captar a atenção do cliente;
- Como fazer de sua visita um encontro interessante para o cliente;
- Como desenvolver credibilidade junto ao cliente.

ANÁLISE DE NECESSIDADES

- Como descobrir os interesses verdadeiros de seus clientes;
- Como saber quais os critérios de compra de seus clientes;
- Como descobrir os motivos emocionais que obrigam seu cliente a comprar.

DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES

- Como relacionar características de seu produto com as necessidades do cliente;
- Como levar o cliente a entender os benefícios de fechar negócios com você;
- Como fazer seu produto ganhar credibilidade.

APRESENTAÇÃO DE SOLUÇÕES

- Como usar uma linguagem que desperte o interesse no cliente;
- Como saber em que ponto do processo de vendas você está, a cada momento;
- Como tornar seu produto e seu cliente únicos.

AVALIAÇÃO DO CLIENTE

- Como interpretar os sinais de compra ou advertência do cliente;
- Como responder aos sinais de advertência e retomar o processo de vendas;
- Como agir ao receber sinais de compra, e potencializar a venda.

COMPROMISSO DE COMPRA

- Como escolher o melhor estilo de negociação para cada cliente;
- Como escolher a melhor tática de negociação para cada cliente;
- Como fazer seu cliente sentir-se emocionalmente obrigado a fechar negócio.

RESPONDER OBJEÇÕES

- Como descobrir as verdadeiras objeções à compra;
- Como responder às objeções com credibilidade;
- Como obter um compromisso de compra após responder objeções.

ACOMPANHAMENTO

- Como estabelecer relacionamentos de longo prazo com seus clientes;
- Como abrir novos clientes através de seus clientes atuais; Como agir para ser sempre lembrado por seus clientes.

DURAÇÃO

Treinamento de 03 dias consecutivos de 8 horas.
8 semanas - 1 x por semana - 4 horas



MARINHO
HERMES
TREINAMENTOS



www.marinhohermestreinamentos.com.br

Rua 1º de Maio, N° 150 - Sala 09
Jd. Paraíso - Luís Eduardo Magalhães / BA.
CEP 47850-000