

PROPOSTA DE TREINAMENTO DE VENDAS COM EQUIPE COMERCIAL

O treinamento de vendas tem por objetivo levar aos consultores e ou vendedores o real entendimento da função “vendas” uma vez que os colaboradores de academias que atuam nesta área são pessoas desprovidas de informações técnicas de vendas assim como ferramentas informativas essenciais para um bom desempenho da função.

O treinamento é presencial e se desenvolve através dos seguintes tópicos:

1 – O que é trabalhar com vendas?

A grande importância do departamento comercial dentro da empresa.

2 – A venda antes da venda

Saber se vender como pessoa e profissional antes de vender o produto final (excelência em atendimento)

3 – Quebrar a resposta programada do cliente

Surpreender e encantar o cliente na hora da venda para um melhor resultado final

4 – Perfil dos clientes que buscam a academia

Os diversos tipos de clientes e suas expectativas em relação ao serviço a ser adquirido

5 – Como vender para clientes difíceis?

O vendedor deve atuar como um consultor

6 – Como transformar o NÃO em SIM

Estratégias de persuasão para alcançar o resultado final desejado

7 – Passos da venda

Incorporar nos consultores as técnicas de vendas utilizadas mundialmente por vendedores profissionais

8 – Como negociar VALOR e não PREÇO

Dinâmicas para melhorar as argumentações na hora das objeções e vencê-las através de técnicas específicas.

9 – DISC

Teste de personalidade com a equipe para melhor entendimento sobre os diversos tipos de clientes e a importância de reconhecer a personalidade de cada um para um atendimento singular.

MÉTODO UTILIZADO: Palestra e dinâmicas de aprendizagem

CARGA HORÁRIA NECESSÁRIA: 4 horas (podendo se estender dependendo do desenrolar do treinamento)

INVESTIMENTO: R\$ 790,00 (valor a ser pago no dia do treinamento)

MATERIAL NECESSÁRIO: Projetor para slides ou TV

 **Fica sob responsabilidade do contratante os custos com transporte e/ou hospedagem caso seja necessário.**
Fica sob responsabilidade dos participantes o material necessário para anotações.