

## ***Técnicas de prospecção comercial***

No actual cenário de competição, as empresas utilizam vários processos para a prospecção de clientes, utilizando processos complexos para a filtragem de prospects, muito diferentes entre si, além de utilizar os mais diversos canais de comunicação com os clientes.



***Duração: 12 Horas***

### ***Objectivos Gerais***

Este curso pretende habilitar os formandos a utilizar e conhecer as acções com maiores probabilidades de sucesso, de modo a obter entrevistas qualificadas em prospects previamente segmentados e seleccionados. Este curso permitirá os formandos explorarem as suas capacidades pessoais para desenvolver as vendas e fazer um acompanhamento sistemático dos prospects.

### ***Objectivos Específicos***

No final do curso os formandos serão capazes de:

- Aumentar a Eficácia na Consecução de Objectivos Comerciais, através de Planeamento e Implementação de uma adequada Prospecção de Mercado.
- Utilizar a Comunicação Interpessoal, Empatia e Assertividade como Instrumento Comercial de Negociação, Interação e Agendamento de Reuniões.
- Apreender Técnicas Eficazes aplicáveis na Preparação e Execução da Prospecção Comercial.

### ***Destinatários/Pré-Requisitos***

Este curso é essencial a Directores Comerciais, Gestores Comerciais, Chefes de Vendas, Delegados Comerciais, Vendedores e Técnicos Comerciais.

### ***Conteúdos Programáticos***

#### **Módulo 1 - Criar o seu plano de prospecção (3 Horas)**

- Definir a sua estratégia de acção
- Definir prioridades
- Definir objectivos
- 

#### **Módulo 2 - Conseguir agendar reuniões com as pessoas certas dentro da organização (3 Horas)**

- Explorar os ficheiros de potenciais clientes
- Identificar decisores e influenciadores dentro das estruturas organizacionais dos potenciais clientes
- Saber como obter entrevistas ultrapassar porteiros, telefonistas, assistentes e secretárias
- Responder às objecções
- Utilizar a voz para criar envolvimento e interesse pelo telefone
- Vantagens e limites dos meios de contacto
- Mailing
- Telefones
- Aproximação directa
- Reuniões
- 

#### **Módulo 3 - Ganhar a confiança do prospect (3 Horas)**

- Preparar uma visita
- Estabelecer um bom contacto através de comportamentos apropriados
- Projectar uma imagem profissional e competente
- Desenvolver capacidade de escuta para estimular a confiança
- Antecipar, gerir e exceder as expectativas dos clientes
- Comunicar de forma eficaz e convincente
- 

#### **Módulo 4 - Saber fazer um acompanhamento sistemático (3 Horas)**

- Desenvolver um sistema de controlo e seguimento dos contactos
- Saber fazer de cada cliente um aliado para a obtenção de novos contactos