



## O autor - José de Almeida

É fundador e partner responsável pela Ideias & Desafios, empresa dedicada à Formação e à realização de processos de Business & Executive Coaching. Tem mais de 20 anos de experiência profissional e é autor de diversas publicações e livros dedicados às temáticas de venda e liderança comercial. Ao longo da sua vida académica dedicou-se, entre outras reflexões, ao estudo de vendas, performance pessoal, liderança, persuasão e influência, hipnose, psicologia, programação neuro-linguística.

## Porquê este curso?

O curso “Saber vender” irá apoiá-lo a ter mais sucesso no processo comercial, realizando mais vendas e mantendo relações duradouras e sólidas com os seus clientes. Com o objetivo de melhorar as suas competências no processo de venda, este curso vai permitir-lhe abordar e gerir adequadamente as fases do ciclo de venda, tanto no processo de angariação de clientes como na sua fidelização. No final estará preparado para abordar com confiança o processo comercial, gerar contactos de qualidade, conduzir reuniões com clientes, elaborar propostas ganhadoras, negociar eficazmente e fechar vendas com sucesso.

## O que vai aprender?

- ✓ Dominar a totalidade de um processo comercial
- ✓ Fazer bons contactos comerciais e prospeção de clientes
- ✓ Estruturar e gerir corretamente reuniões com clientes
- ✓ Apresentar boas propostas comerciais e fazer o seu seguimento
- ✓ Adquirir ferramentas para uma negociação mais eficaz
- ✓ Desenvolver competências gerais na área das vendas
- ✓ Refletir sobre a sua própria conduta na atividade de vendas, otimizando o seu trabalho

## A quem se destina?

- ✓ A todos os profissionais de vendas A todos os profissionais ligados de forma direta ou indireta à área comercial
- ✓ A todos os profissionais liberais que necessitem de promover e vender os seus serviços
- ✓ A todas as pessoas que estejam a pensar criar o próprio negócio
- ✓ A quem ocupa cargos de direção

## Este curso inclui:

- ✓ 112 minutos de video HD
- ✓ Respostas do autor às dúvidas dos alunos
- ✓ Desafios lançados pelo autor aos alunos
- ✓ Exercícios nos módulos e uma avaliação final
- ✓ Anexos preparados pelo autor
- ✓ Possibilidade de tirar e guardar apontamentos
- ✓ Um certificado de realização no final do curso

## A SABE online

Somos uma editora de cursos online. Respondemos às necessidades mais atuais de aprendizagem e valorização pessoal. Os nossos cursos têm um preço acessível e são oferecidos por profissionais com forte experiência. Queremos tornar-nos o seu parceiro permanente de aprendizagem.



Se não estiver satisfeito nas primeiras 24 horas, devolvemos o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.

## Estrutura do curso

Introdução 4min

### Módulo 1 - Processo Comercial 20min

Capítulos: Introdução do módulo  
 Vender: o que é isto?  
 Funil de vendas: importância  
 Fatores de sucesso nas vendas  
 A importância do medir  
 Resumo do módulo

Quiz  
Desafio

### Módulo 2 - Gerar contactos comerciais 21min

Capítulos: Introdução do módulo  
 Campanhas  
 Prospeção semanal  
 Outras estratégias de prospeção  
 Bases de dados  
 Resumo do módulo

Quiz  
Desafio

### Módulo 3 - Da reunião à proposta comercial 21min

Capítulos: Introdução do módulo  
 Preparar a reunião  
 Conduzir a reunião  
 Realizar a proposta  
 Seguir a proposta  
 Resumo do módulo

Quiz  
Desafio

### Módulo 4 - Negociar e fechar a venda 19min

Capítulos: Introdução do módulo  
 Trabalhar objeções  
 Um bom negociador  
 Mapa negocial: importância  
 Estratégias de fecho  
 Resumo do módulo

Quiz  
Desafio

Avaliação Final 20min

Conclusão 7min

Anexos Folha de cálculo de estatísticas comerciais;  
 Conjunto de documentos onde se apresentam as  
 estruturas de um processo comercial e de  
 algumas das suas fases mais críticas.

Aplicação da Lei de Pareto às campanhas de  
 angariação de clientes;

Conheça as condições comerciais e saiba mais em <http://sabe-online.com/courses/15>

## Contactos

Para mais informações não hesite em contactar-nos.

**Onde estamos:** Rua D. Luís I, 3, 3º, 1200-149 Lisboa

**Telefone:** +351 213 900 903

**Email:** [cliente@sabe-online.com](mailto:cliente@sabe-online.com)

## Meios de pagamento



Se não estiver satisfeito nas  
 primeiras 24 horas, devolvemos  
 o seu dinheiro.



Conteúdos práticos.



Acesso permanente aos cursos.