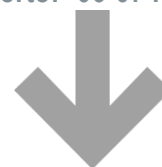


*Os processos de negociação são determinantes na qualidade da relação com o cliente e no sucesso da venda. A adoção de comportamentos e atitudes ajustados ao destinatário, bem como de estratégias adequadas aos objetivos, fazem a diferença num mercado onde os produtos e serviços são muitas vezes similares.*

# Técnicas de Negociação e Venda

**EDIÇÕES EM  
2020**

 Lisboa: 07-08 mai  
19-20 out  
Porto: 06-07 fev

**INFORMAÇÕES**
**Teresa Corales**

t.corales@ifb.pt

+351 217 916 278


**DESTINATÁRIOS**

Profissionais bancários com funções de atendimento integral e personalizado de clientes, bem como gestores de conta.

**DURAÇÃO:** 14 horas

**HORÁRIO:** 09h00 – 17h00

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

 MARKETING E GESTÃO  
DA ATIVIDADE  
COMERCIAL


# Técnicas de Negociação e Venda

## OBJETIVOS

Com este Curso pretende-se proporcionar aos participantes um conjunto de conhecimentos, técnicas e oportunidades de treino que lhes permitam participar com sucesso em processos de negociação com clientes.

## PREÇO:

Tabela Geral – 432 €

Associados da APB – 375 €



## DESTINATÁRIOS

Profissionais bancários com funções de atendimento integral e personalizado de clientes, bem como gestores de conta.

## METODOLOGIA

Formação presencial



FORMAÇÃO INTERMÉDIA

MARKETING E GESTÃO  
DA ACTIVIDADE  
COMERCIAL

## PROGRAMA

### 1. O Processo de Negociação

A Importância da Negociação no Contexto Bancário Atual

Conceito

Estratégias e Táticas de Negociação

As Fases do Processo de Negociação

### 2. A Venda de Produtos e Serviços Bancários

A Análise dos Clientes

A Oferta dos Produtos e Serviços do Banco

### 3. A Entrevista de Venda

O Perfil do Comercial

Importância e Objetivos

Fases da Entrevista de Venda

Pós-Venda e Pós-Não Venda

### 4. Prospeção de Clientes

Conceito

Fontes e Meios de Prospeção



FULL MEMBER OF

