

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



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

SAVE THE DATE



INFORMAÇÕES

Teresa Corales

t.corales@ifb.pt

+351 217 916 278



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:

Associado da APB – 387 € | Tabela Geral – 445 €



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. Prospecção de Clientes

- Conceito
- Fontes e Meios de Prospecção



FULL MEMBER OF

