

# Global Learning

BYCEGOS®

## Venda de Alto Desempenho

Pense e venda de modo diferente vendo através dos olhos do comprador. Desenvolva as técnicas de venda tradicionais e adapte a sua abordagem de modo a reflectir os cinco desejos do cliente.

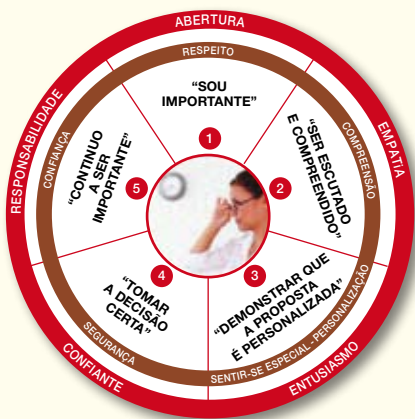
A chave do sucesso está em responder tanto às suas necessidades racionais como emocionais, facilitando uma decisão de compromisso de compra.

Deste modo, o foco recai no sucesso mútuo, atingindo o melhor resultado tanto para si como para o comprador, ao mesmo tempo que constrói uma relação profunda e a longo prazo.

Nesta relação de maior proximidade, o vendedor partilha os benefícios e colhe as recompensas.

### Conceito global

Descodificar os 5 desejos do cliente



- Abordagem do vendedor
- Necessidades do cliente

### Performance global

- **Definir** novos objectivos de venda baseados num processo de venda que inclua a dimensão emocional.
- **Estruturar** o seu processo de venda para se preparar para as questões do cliente, o seu ambiente e as suas alavancas de tomada de decisão.
- **Promover** a alavanca emocional para responder aos desejos do comprador.
- **Definir** o seu plano de acção e ser capaz de o justificar racional e emocionalmente.

### Quem beneficiará deste programa?

- Todos os comerciais, desde iniciados a profissionais experientes.
- Comerciais desejosos de conhecer novas técnicas.
- *Coach* da área comercial.

### Para si, participante

- Considerar como os clientes compram e como isso afecta a sua abordagem comercial - foco no sucesso mútuo.
- Diferenciar-se em vez de competir, adquirindo uma abordagem comercial mais subtil e um grau de empatia para com o cliente.
- A longo prazo, o comercial irá focar-se naturalmente no cliente. Deste modo, a fidelização do cliente é reforçada.

### Para a sua empresa

- Diferencie-se da concorrência e atinja níveis mais elevados de satisfação do cliente.
- Exija um maior desempenho da sua força de vendas.
- Reconheça melhor os talentos comerciais na sua equipa de venda.
- Construa relações a longo prazo mutuamente bem sucedidas com os seus clientes.
- Demonstre o lado humano do seu negócio para criar um laço emocional forte entre si e os seus clientes.

### Referências Globais

- "Zig Ziglar's Secrets of Closing the Sale" by Zig Ziglar – Hardcover - September 1985
- "Little Red Book of Selling: 12.5 Principles of Sales Greatness" by Jeffrey Gitomer – Hardcover - September 2004
- "Your Best Year Yet: Ten Questions for Making the Next Twelve Months Your Most Successful Ever" by Jenny S. Ditzler – Paperback - January 2000

Pré-avaliação  
de  
competências

Realização de 6 módulos online :

Ver pelos  
olhos do clientePreparar  
o êxito  
partilhadoDescobrir  
o mundo escondido  
do clienteApresentar  
a sua proposta  
com paixãoConduzir a entrevista  
de venda para  
o acordo mútuoConstruir o êxito  
partilhado  
e sustentávelTreino presencial  
2 diasAvaliação final  
de competências

## Global blended

### Programa da Formação **Presencial**

#### **Comerciais: coloquem-se no lugar do comprador!**

- A missão do vendedor em mudança: mercados mais abertos, clientes mais informados e mais exigentes.
- Construir o seu ciclo de venda alinhado com o processo de compra do cliente.
- Praticar a troca de papéis e responder às questões DELES...

#### **Questão N.º.1: “Vai ter em consideração as minhas necessidades?”**

- Mostrar empatia.
- Escutar activamente para mostrar compreensão das necessidades.
- Criar uma abordagem colaborativa para responder do modo mais preciso possível aos riscos, necessidades e problemas enfrentados pelo comprador.

#### **Questão N.º.2: “Pode ajudar-me? Mostre-me como”**

- Criar soluções baseadas nas questões chave do cliente.
- Fazer uma proposta sólida: “característica, vantagem, benefício” (CVB) para responder às expectativas do cliente.
- Maximizar o uso de ajudas escritas: cartas, e-mails, propostas e brochuras.
- Combinar razão e emoção e propor benefícios personalizados.
- Implicar factores emocionais para garantir a venda.

#### **Questão N.º.3: “Irá de facto satisfazer as minhas necessidades?”**

- Fechar a venda.
- Reconhecer que o cliente pode ter questões e dúvidas.
- Dar os meios necessários ao cliente para revender internamente a proposta.
- Fechar a venda e conseguir ganhar o acordo.

#### **Questão N.º.4: “Depois de dizer “sim”, continuarei a ser igualmente importante para si?”**

- Planeamento e comunicação a longo prazo.
- Valorizar o cliente mostrando que escolheu um fornecedor de confiança.
- Definir objectivos comuns... e recomeçar o processo.

### Os seus 6 módulos **eLearning**

- Ver pelos olhos do cliente.
- Preparar o êxito partilhado.
- Descobrir o mundo escondido do cliente.
- Apresentar a sua proposta com paixão.
- Conduzir a entrevista de venda para o acordo mútuo.
- Construir o êxito partilhado e sustentável.

## Destaques

#### **Abordagem inovadora e conteúdo**

- As últimas técnicas e as melhores práticas na venda: o participante é desafiado durante a formação.
- Flexível e adaptado aos comerciais: ensino prático e análise de situações reais (fornecidas pelos participantes).
- Foco na importância das competências emocionais no processo de compra, para além das necessidades racionais do comprador.

**2 DIAS**Ref.ª **06-B-8508****1550 €** + 20% IVA

Lisboa

4 de Março a 1 de Abril  
+ 2 e 3 de Abril

Lisboa

30 de Set. a 28 de Out.  
+ 29 e 30 de Outubro

Realizamos também esta formação na vossa empresa para as vossas equipas : **21 319 19 60**

