



TÉCNICAS DE VENDA

OBJETIVOS:

- Pretende-se que os formandos, no final da ação, sejam capazes de:
 - Aplicar técnicas de venda de produtos e/ou serviços;
 - Identificar as várias etapas de uma venda.

PROGRAMA:

- Funções do vendedor;
- Competências do profissional de vendas;
- Competências de comunicação na venda;
- Etapas da venda;
- Controlo da venda.

DESTINATÁRIOS:

- Empregados com responsabilidades de gestão em micro e pequenas empresas;
- Responsáveis de vendas, Comerciais e Vendedores;
- Pessoas interessadas em adquirir capacidades de venda direta e indireta;
- Desempregados que pretendam adquirir conhecimentos comerciais e de venda.

REQUISITOS:

- Residentes na **Região Centro**
- **Empregados:** Habilitações mínimas - 9º ano
- **Desempregados:** Habilitações mínimas - 12º ano e em situação de **desemprego há menos de 1 ano**

CERTIFICADO:

No final da formação os participantes receberão um **Certificado de Formação** emitido pela **plataforma SIGO**, caso tenha obtido aproveitamento no curso - **classificação positiva** e uma **participação de pelo menos 90% da duração da formação**.

CRONOGRAMA:

Veja o horário através de www.c4g.pt/formacao/centro/

PLATAFORMA E-LEARNING:

Aceda aqui à plataforma <http://elearning.c4g.pt/>