

Curso

WORKSHOP TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS

Descrição do Cenário e Justificativa

Na realidade atual, todo profissional de vendas do mercado deve ser um hábil negociador. O domínio de diversas técnicas de negociação é necessário em um mercado cada vez mais competitivo e com grande número de concorrentes. Hoje o profissional do mercado negocia o tempo todo, buscando sempre atingir seus objetivos. No caso de vendas, a habilidade de negociar é um fator determinante nos fechamentos de negócios.

Objetivos

Este curso tem como principal objetivo oferecer diversas técnicas de negociação em vendas, além de esclarecer os momentos de negociar e as etapas que envolvem uma negociação. A prática diária de negociação transforma o profissional de vendas em um exímio negociador. O uso de métodos de negociação permite uma grande vantagem para quem os domina sobre seu oponente. O objetivo deste curso é oferecer métodos úteis no dia a dia de cada profissional da área de vendas. As aulas terão conteúdo expositivo, com a realização de variados exercícios para fixação das técnicas apresentadas.

Público-Alvo

Este curso foi desenvolvido para profissionais de vendas, gerentes de vendas, empresários e demais profissionais, principalmente para aqueles que atuam com negociações, sejam elas internas ou externas. A habilidade de negociar hoje deve ser uma habilidade presente em todo o tipo de profissional.

Carga Horária

8 horas, sendo 2 noites de 4h.

Datas

03 e 04/05, das 18h30min às 22h30min.

Turmas

Mínimo de 20 e máximo de 50 treinandos.

Programa

O programa deste curso vai abordar os seguintes assuntos:

- Aspectos Fundamentais de Negociação
- Etapas do Processo de Negociação
- Tratamento de Objeções
- Concessões, Limites e Impasses
- Estratégias de Negociação
- A Postura do Negociador Atual

Instrutor

Professor Emerson Wagner Mainardes – Ph.D. em Administração com ênfase em Marketing pela Universidade da Beira Interior (UBI/Portugal), Mestre em Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB), Especialista em Administração de Marketing pela Universidade da Região de Joinville (UNIVILLE), Engenheiro Eletrônico e de Telecomunicações pelo CEFET-PR. Atual coordenador dos cursos dos MBAs de Gerenciamento de Vendas e Gestão Estratégica de Marketing e professor de marketing e vendas da FUCAPE Business School, atua a 19 anos em vendas de produtos e serviços, tendo trabalhado em multinacionais de produtos de varejo

(DANONE, ESSO) e sendo empresário no segmento de Telecomunicações, com vendas de serviços e equipamentos. Fundador do Curso Técnico em Vendas em Joinville no Colégio Elias Moreira, ministrou aulas no curso técnico, sendo o responsável pelas disciplinas de Técnicas de Vendas e Técnicas de Negociação. Também ministrou aulas na Faculdade Cenecista de Joinville, sendo o professor titular da cadeira de Administração de Vendas nos cursos de Administração de Empresas e Negócios, Administração de Marketing e Administração de Negócios Internacionais desta faculdade. Atuou também como instrutor e consultor da Associação de Joinville e Região das Micro, Pequenas e Médias Empresas (AJORPEME) e da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Joinville.

Investimento

R\$199,00

OBS: este valor pode ser abatido em uma eventual matrícula no curso de MBA de Gerenciamento de Vendas ou no MBA em Gestão Estratégica de Marketing.