



**dynargie**  
human side of business

# Venda Consultiva

Porque uma equipe de vendas bem treinada é uma equipe bem-sucedida



Nosso Programa Venda Eficaz orienta os Executivos Comerciais a atingirem seus melhores desempenhos. O programa aproveita ao máximo a experiência de cada participante, através de casos práticos. Treinamos as habilidades de comunicação e negociação, gerenciamento de objeções, excelência comportamental e muito mais.

## OBJETIVOS

- Ajudar o executivo comercial a atingir seus objetivos em um ambiente corporativo cada vez mais exigente e dinâmico
- Desenvolver as atitudes e os comportamentos necessários em função de cada situação
- Planejar e conduzir com sucesso o processo de venda com Clientes e potenciais Clientes
- Identificar fatores críticos de sucesso na negociação comercial
- Aplicação da metodologia com casos reais do Cliente

## RESULTADOS

- Desenvolver uma equipe de executivos comerciais de alta performance
- Criar uma nova metodologia de abordagem de vendas
- Equipe comercial utilizando seus contatos comerciais de maneira mais eficaz para atingir os resultados esperados pela empresa
- Equipe com a autoconfiança fortalecida

## METODOLOGIA

A Dynargie é uma consultoria internacional com 40 anos, que trabalha o lado humano dos negócios. Transformamos comportamentos, para impactar resultados. Nossa metodologia permite que os participantes desenvolvam o que eles já sabem e adicionem novos aprendizados através de treinamento prático intenso, feedback personalizado e reflexão. A eficácia do nosso método consiste em foco no "como" (ferramentas) e não no "o quê" (conteúdo).

## OS PARTICIPANTES ESTARÃO APTOS A:



## CONTEÚDO DO PROGRAMA: VENDA CONSULTIVA (8h)

### Preparando a negociação

- Preparação = 99% do sucesso
- As qualidades de um objetivo
- As atitudes e qualidades de um Executivo comercial
- O que é vender? E negociar?

### Processo de negociação

- As diferentes fases de uma negociação: a venda como um processo
- Como identificar os interesses do Interlocutor
- Argumentação seletiva
- Apresentar e defender seu produto ou ideia

### Comunicação

- Instrumentos de comunicação para eficácia na venda: perguntas, escuta, linguagem positiva
- Saber apresentar e defender seu produto ou ideia
- Tratar positivamente as objeções

### Conclusão

- Saber concluir: como obter o "aceite" na proposta de venda
- O que fazer para manter o relacionamento para vendas futuras

## DETALHES DO PROGRAMA

Programa com 8h de duração: realização em 2 períodos de 4h com intervalos de 15 minutos

Turmas: de 8 até 15 participantes

Para mais informações

Telefone / WhatsApp: 11-5505-1460

Email: [brasil@dynargie.com.br](mailto:brasil@dynargie.com.br)

[www.dynargie.com.br](http://www.dynargie.com.br)

[www.blog.dynargie.com.br](http://www.blog.dynargie.com.br)



**dynargie**

human side of business