

# TÉCNICAS DE VENDA E NEUROMARKETING



## 22 de fevereiro 2019

## OBJETIVOS

- Identificar processos de contacto com o cliente presencial e telefónico e email.
- Compreender as vantagens da linguagem positiva oral e escrita na influência face ao cliente.
- Reconhecer a técnica de tratamento do não e objecções ao preço.
- Identificar as necessidades do cliente e capacidade de argumentação em função do seu estilo cognitivo - neuromarketing
- Reconhecer a vantagem do uso da linguagem PAC e da PNL.
- Identificar técnicas de fidelização, up-selling e cross-selling
- Aplicar, através de exercícios práticos, os diferentes conceitos.

## PROGRAMA

- Prospeção via email, telefone e presencial
- Técnicas de influência positiva
- Princípios de PNL e linguagem PAC
- Tratamento do NÃO
- Princípios de neuro marketing para a venda bem sucedida
- Caso práticos

## INFORMAÇÕES

**DURAÇÃO:** 8H | **HORÁRIO:** 9H00 - 13H00 e 14H00 – 18H00

**LOCAL:** Instalações da ANIPC (Centro Empresarial do EUROPARQUE)

### INVESTIMENTO

Associados: **85,00€/pessoa** | Não-Associados: 150,00€/pessoa

(Valores isentos de IVA, ao abrigo do n.º 9, art. 10º do CIVA)

### DESTINATÁRIOS

Colaboradores da empresa com funções comerciais.

### PRÉ-REQUISITOS

Experiencia na área de vendas

### FORMADOR/A

**Dr.ª Lurdes Bastida Viana**

(Licenciada em Gestão de Recursos Humanos e Psicologia do Trabalho. Desde 1992 que exerce atividade no âmbito de projetos de consultoria e formação profissional no desenvolvimento de soft skills de atendimento, motivação de equipas e técnicas comerciais registando mais de 60.000 horas de treino inter e intra organizacional).

### CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

- Esta ação só será realizada com um n.º mínimo de 10 inscrições, caso contrário, reservamo-nos o direito de proceder à respetiva anulação ou adiamento.
- As inscrições deverão ser efetuadas através do preenchimento do formulário de inscrição online.
- O pagamento (se aplicável) deve ser efetuado após emissão de fatura e até à data indicada na fatura, devendo ser enviado à ANIPC o respetivo comprovativo de pagamento.
- As inscrições serão limitadas e consideradas por ordem de chegada à ANIPC.
- No final da Ação de Formação cada participante receberá um Certificado de Formação Profissional, emitido pelo SIGO, para efeitos de cumprimento do Código do Trabalho.
- Cancelamento de inscrições: No caso de desistências, o participante deve avisar a ANIPC por escrito, sendo-lhe restituído na íntegra o valor da inscrição, se tal for comunicado num prazo até 15 dias antes do início da ação. Depois dessa data, será restituído 50% do valor da inscrição, se o cancelamento for comunicado no prazo de 8 dias antes do início da ação. O cancelamento da inscrição depois deste prazo, ou a não comparência à ação de formação, isenta a ANIPC de proceder à restituição de qualquer valor da inscrição.
- A ANIPC trata os seus dados pessoais de acordo com a legalização Nacional e Internacional aplicável, protegendo a sua privacidade, para saber mais, consulte a nossa Política de Privacidade



Certificado n.º 2128/2015  
090 - Desenvolvimento pessoal  
347 - Enquadramento na organização/empresa  
543 - Materiais (indústria da madeira, cortiça, papel, plástico, vidro e outros)  
850 - Proteção do ambiente  
862 - Segurança e higiene no trabalho