

COMUNICADO 22

ESPECIFICAÇÃO DA DEMANDA

PÚBLICO-ALVO

Microempresa, Empresa de pequeno porte, MEI, Candidato a empresário (pessoa física), Potencial Empreendedor (estudante).

SETOR DO PÚBLICO-ALVO

Indústria, Serviço e Comércio.

SEGMENTO DO PÚBLICO-ALVO

Multissetorial

NECESSIDADE DO PÚBLICO-ALVO

Treinamento realizado através de dinâmica gamificada com a utilização de jogo de tabuleiro que trabalhe através do tema neurovendas como persuadir o cliente a comprar.

RESULTADOS / BENEFÍCIOS ESPERADOS COM A APLICAÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

- Aprende técnicas avançadas para dominar o processo de vendas.
- Aprende a programar o cérebro do cliente afim de facilitar a aquisição do produto/serviço oferecido.
- Desenvolve técnicas avançadas de geração de conexão com as pessoas.
- Desenvolve a capacidade de fazer perguntas e contornar objeções.
- Aprende técnicas práticas de fechamento.
- Constrói um Mapa de Vendas personalizado do seu produto/serviço.
- Identifica seu padrão de mentalidade em vendas.
- Identifica crenças limitantes e fortalecedoras na área de vendas.
- Entende sobre como envolver o cliente na negociação.
- Torna-se mais motivado em vender.
- Aprende técnicas de persuasão para observar detalhes dos clientes.
- Reforça a ousadia como instrumento em vendas.
- Torna-se mais responsável pelo processo de venda.

OBSERVAÇÕES

- Aplicação presencial;
- Estimativa de atendimento: 5 turmas sendo, cada turma com público de 30 a 50 participantes.
- Aplicação: a partir de julho de de 2023.