CICLO DE WORKSOP'S EM VENDAS – "MUDAR PARA CRESCER"

Dia 25/02/2013

"Prospeção – Como Encontrar Clientes Novos"

OBJETIVO

Colocar a base de clientes atuais a abrir portas para novos clientes.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Gerar mais e melhores referências de negócio

Expandir a base de contatos para encontrar mais clientes

Compreender o porquê do seu cliente estar cético à cerca do seu produto

Ultrapassar objeções através do posicionamento de casos de sucesso no início do processo de venda

Definir uma estratégia e objetivos individuais de prospeção

Monitorizar o seu tempo exato de prospeção para medir e avaliar os resultados

Utilizar com sucesso, as melhores práticas de prospeção comercial

Criar uma proposta de valor suficientemente valiosa para que o seu potencial cliente queira falar consigo

Carga Horária

Nº de horas: 4 horas

Informações Gerais

Preço: € 25,00 por participante associado da CCAH e € 44 para não associados

Caso opte por se inscrever nos 3 Workshop's deste ciclo, poderão usufruir de um desconto de 20%

O Workshop somente se realizará com o mínimo de 10 participantes

Calendarização

Angra do Heroísmo - Data: 25 de Fevereiro de 2013 (2ª feira) - das 9h às 13h

Orador

Mário Ferreira
Formador Certificado

Documentos para efetuar a Inscrição

Ficha de Inscrição