

Técnicas de negociação e televendas

Módulo I – Técnicas de negociação

- Conceito de Negociação.
- Como agem os melhores negociadores
- Erros em negociação.
- Você é um bom negociador?
- Perfil do negociador brasileiro.
- Posturas de negociação.
- Fatores que influenciam a negociação: a Informação/o poder/a pressão do tempo.
- Perguntas e respostas em negociação
- Objetivos e metas na negociação
- Estratégias e táticas de negociação.
- Quebrando impasses.
- Impasses/recessos/concessões

Módulo II – Televendas

- Conceito de vendas.
- Roteiro prático para televendas / Passos do processo.
- Técnicas de fechamento em televendas.
- Técnicas de argumentação para superar objeções na televenda.
- Como citar o preço.
- Simulações de vendas.