

**LOCAL:** Lisboa

**DURAÇÃO:** 14 Horas

**HORÁRIO:** das 09h às 13h e das 14:30 às 17:30

**DESTINATÁRIOS:**

Todos os que procuram aperfeiçoar conhecimentos de prospecção

Não importa o seu setor de atuação em vendas, o facto é que necessitará sempre de novos clientes. Sem novos clientes, não há vendas a médio e longo prazo.

Na maioria dos casos, os comerciais, tendem a preocupar-se com a venda a curto prazo, aliciados pelos resultados rápidos.

Na verdade não podemos descurar a importância da venda a médio e longo prazo, por um lado fará com que não haja períodos de picos, por outro, considerando o que nos diz Philip Kotler “todas as empresas, perdem em média, 15% de seus clientes ativos por ano”. Devemos por isso apostar na prospecção.

### **Objetivo Geral:**

- Aumentar a Eficácia na prospecção.
- 
- Utilizar a Comunicação Interpessoal, Empatia e Assertividade como Instrumento Comercial de Negociação, Interação e Agendamento de Reuniões.
- Apreender Técnicas Eficazes aplicáveis na Preparação e Execução da Prospecção Comercial.

### **Percurso pedagógico:**

- Regras da prospecção;
- Técnicas de Venda;
- Construção de Guião;
- Treino.