



FUNDAÇÃO  
GETULIO VARGAS

## TÉCNICAS DE VENDAS

**Carga horária total:** 24 horas

**4º Ciclo - Período:** 10/09 a 20/09

**Local de Realização:** FGV Belém/ IDEAL- Rua dos Mundurucus, 1412 - 1º andar.

**Ementa:** Administração do tempo. Principais falhas cometidas por um profissional de vendas. Perfil e funções do vendedor de sucesso – regras individuais básicas. A importância de saber ouvir. Fases de uma entrevista de vendas: 1a. Fase da Venda - Pré Abordagem ou planejamento. 2a. Fase da Venda - abordagem, atenção, atitudes positivas, regras de conduta, aspectos que causam negativismo no cliente. 3a. Fase da Venda – levantamento das necessidades do cliente – uso correto de perguntas, perguntas abertas, perguntas fechadas, perguntas reflexivas, perguntas dirigidas, frases e perguntas neutras, como utilizar adequadamente apoios virtuais. 4a. Fase da Venda – ligação das necessidades com as características do produto. 5a. Fase da Venda – movimentação para o compromisso – fechamento da venda – sinais de compra, estimuladores de reações favoráveis do cliente, como tratar objeções mais frequentes. 6a. Fase da Venda – acompanhamento da venda – pós-venda.

### **Aviso:**

1.1) Para Pessoas Físicas será necessário o comparecimento do candidato às instalações da FGV, em período anterior à data de início do curso de sua preferência, para a realização de sua matrícula.

1.2) Esclarecemos que o número de vagas é limitado, não havendo a possibilidade de reservas. O envio do Formulário de Matrículas não garante vaga ou valor diferenciado para matrícula antecipada.

### **Formas de Pagamento:**

#### **Pessoa Física:**

2.1) À Vista: no ato da matrícula;

2.2) Parcelado: 02 (duas) vezes: 1ª parcela no ato da matrícula (50%) e a 2ª parcela (50%) a vencer em 30 dias.

#### **Pessoa Jurídica:**

3.1) Pagamento À Vista (espécie ou cheque): No ato da matrícula é necessário a apresentação de uma correspondência (carta, e-mail ou fax) emitida pela empresa, onde devem constar as seguintes informações: Razão Social, nº do CNPJ, nº da Inscrição Estadual, endereço, CEP, telefone de contato, setor e a assinatura do responsável, o(s) nome(s) do(s) aluno(s) e curso(s). ;

3.2) Pagamento por Faturamento: É necessário a apresentação de uma correspondência (carta, e-mail ou fax) emitida pela empresa, onde devem constar as seguintes informações: Razão Social, nº do CNPJ, nº da Inscrição Estadual, endereço, CEP, telefone de contato, setor e a assinatura do responsável, o(s) nome(s) do(s) aluno(s) e curso(s).

### **Informações:**

FGV Belém/ IDEAL

Núcleo de Matrículas:

Tel.: (91) 32426813/32426959

CEL Comercial: (91) 91666082

Endereço: Rua dos Mundurucus, 1412 - 1º andar – Batista Campos – Belém/PA

E-mail: milton.campos@grupoideal.com.br