

## CURSO TECNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM VENDAS

### Objetivos:

- Dominar todas as etapas do processo de negociação em vendas, bem como as principais ferramentas que poderão ser utilizadas para a realização de transações eficientes e eficazes;
- Sensibilizar o participante para assumir o papel de consultor de seus clientes, atuando de forma mais competitiva na área de vendas;
- Diagnosticar qual o perfil comportamental de seus clientes e que tipo de abordagem é a mais adequada;
- Demonstrar técnicas que facilitem no fortalecimento da relação de confiança na negociação;
- Realizar práticas simuladas visando uma melhor fixação dos conceitos apresentados.

### Conteúdo Programático:

- Conceitos de Negociação;
- Componentes da Negociação;
- Variáveis básicas da Negociação;
- Mitos sobre Negociação;
- As Habilidades Essenciais dos Negociadores;
- Os diferentes perfis de negociadores;
- Como negociar com os diferentes tipos de clientes;
- O Planejamento da Negociação;
- O processo de Comunicação;
- Desenvolvendo um estilo de negociação;
- Estabelecendo confiança e construindo o relacionamento;
- Poder, persuasão e ética nas negociações;
- Criatividade e resolução de problemas em negociações;
- Exercícios individuais e em grupo, simulações de negociação/vendas, testes de auto avaliação.

### Metodologia:

Apresentação expositiva e dialogada dos conceitos. Discussão e debates com os participantes sobre os temas propostos e utilização de simulações de casos práticos envolvendo negociação para vendas.

### Possíveis Facilitadoras: MARIA JOSÉ ARAÚJO CALMONT

MBA em Recursos Humanos, Educadora, com especialização em Administração de Empresas/Executivo pela FGV/ISAE/AM, Pós-Graduada em Gestão pela Qualidade Total pela UA/CNI/IEL, Coach certificada pela Sociedade Brasileira de Coaching, com atuação profissional nas áreas de Qualidade, Comportamental, Gestão Participativa, Liderança, Desenvolvimento de Equipes e Mercadológica. Facilitadora credenciada pela ONU/SEBRAE/NC/AM para o Programa EMPRETEC – Desenvolvimento de Empreendedores e Projeto IDEAL – Formação de Lideranças Empresariais, Avaliadora do Prêmio Nacional da Qualidade - PNQ/2000, Membro do Comitê Técnico do Prêmio Qualidade de Vida no Trabalho FIEAM/SESI - Diretora da Qualynorte Consultoria e Treinamento Ltda.

**ELLEN CASTRO**

Especialista em Gestão Estratégica de Negócios e Educação Profissional; Graduada em Gestão de Recursos Humanos; Profissional da área de Gestão de Pessoas com mais de 15 anos de experiência na área de Gestão de RH e Educação Corporativa nos segmentos do Comércio, Indústria e Serviços; Certificada pelo Programa Empreender/Pronatec/SEBRAE; Consultora de Treinamento e Supervisora do Eixo de Gestão e Negócios do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Amazonas.

**KEYLA SUELY OLIVEIRA SOLANO**

MBA Executivo em Empresas e Negócios (Ciesa); Psicóloga (ULBRA – Universidade Luterana do Brasil); Consultora organizacional, atuando com treinamento e desenvolvimento de pessoas nas áreas: Liderança, Gestão de Pessoas, Atendimento ao Cliente, Técnicas de Vendas, Técnicas de Negociação, Empreendedorismo, dentre outros treinamentos comportamentais; Docência de nível superior (UNIP); Docência Profissionalizante/ Pronatec / PSG – SENAC / Menor Aprendiz; Experiência como Gerente de Vendas e Relacionamento – NATURA Cosméticos, bem como em gestão e seleção de pessoas, orientação e desenvolvimento profissional (15 anos).

**Carga Horária:**

16 horas

**Período:**

01 a 04/10/18 – Horário: 18h às 22h.

**Investimento:**

R\$ 290,00 (Duzentos e noventa reais) ou 3x R\$ 107,00 nos cartões VISA, MASTERCARD e ELO.