

Técnicas para Conquistar Novos Clientes

FORMADORA

• Judite Manso

Licenciatura em Gestão de Marketing pelo IPAM. Actualmente é docente universitária, no pólo de Águeda da Universidade de Aveiro. Desenvolve funções de Consultoria nas áreas de Gestão, Comercial, Estratégica, Marketing e Comportamental. É Formadora, desde 2004, em algumas das mais conceituadas PME's, ramo industrial, comercial e serviços.

DURAÇÃO

- 12 Horas

DATA & HORÁRIO

- 18/06/2010
- 09h -13h | 14h-18h

- 19/06/2010
- 09h00-13h00

LOCAL DE REALIZAÇÃO

- CEFAMOL (Marinha Grande - Av. D.Dinis, 17)

DESTINATÁRIOS

Empresários | Gestores |
Resp. de Marketing |
Comerciais | Resp. que
pretendam estimular o esforço
de prospecção na suas
empresas

A Indústria de Moldes é um Sector com algumas especificidades, onde **cada cliente deve ser tratado como um ser único**, com necessidades e exigências distintas. Apresentar comercialmente um produto que ainda não existe é, sem dúvida, um dos maiores desafios comerciais, que exige prática, persistência e aperfeiçoamento. Estar bem preparado para esta tarefa pode ser **o factor decisivo no momento de decisão do cliente**.

Neste sentido, esta acção pretende proporcionar aos participantes um auto-diagnóstico do seu estilo de comunicação, bem **como adquirir e desenvolver um conjunto coerente de métodos e técnicas** destinadas a facilitar e tornar mais eficaz a preparação e realização de apresentações úteis, persuasivas e motivadoras.

OBJECTIVO GERAL

- Dotar os participantes de competências comunicacionais, de modo a que os seus participantes sejam capazes de preparar e conduzir eficazmente uma apresentação comercial.

OBJECTIVOS ESPECÍFICOS

- Conhecer desenvolver as várias técnicas de apresentação com ênfase na obtenção de resultados e na eficácia de um discurso organizado com um objectivo;
- Adequar a apresentação da empresa às especificidades do público-alvo.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Técnicas de comunicação
- A apresentação comercial – preparar, estruturar e seleccionar os
 - A importância do comunicador
 - A escolha dos suportes
- Captar a atenção do público-alvo
- Casos práticos

METODOLOGIA DE FORMAÇÃO E AVALIAÇÃO

- Trabalho sobre casos concretos dos participantes;
- Pedagogia activa: treino intensivo de situações e simulações;
- Avaliação: ao nível da satisfação / reacções.

INSCRIÇÃO

- Associados da CEFAMOL = 165€ | Outros Participantes = 190€ (valores isentos de IVA, ao abrigo do art. 9º, n.º 10 do CIVA)
- Inclui Certificado de Frequência de Formação Profissional, documentação de apoio, coffee-breaks.
- Prazo de Inscrição: **14 de Junho de 2010**. * A inscrição só é considerada válida após o pagamento.
- Consulte as Condições de Participação, Critérios de Selecção e Regulamento de Funcionamento da Formação em www.cefamol.pt ou contacte-nos através do e-mail formacao@cefamol.pt ou Tel 244-575150.