

## Formação Modular Certificada

Código	UFCD	Horas
7843	Técnicas de Negociação e Venda	50

### Objectivo(s)

- Identificar as necessidades e as motivações do cliente
- Descrever o processo comunicacional na venda
- Aplicar as técnicas de negociação
- Identificar as fases do ciclo de vida de uma venda

### Conteúdos

- O processo comunicacional na venda
  - Bases da comunicação
  - Qualidades e aptidões básicas do vendedor
  - A linguagem
  - Técnicas de expressão
  - Retórica e Persuasão
  - Escuta ativa
- Técnicas de negociação
  - Argumentação
  - Tratamento das objeções
  - As perguntas
  - Alternativa positiva
  - Apresentação do preço
- Técnicas de venda
  - Identificação das motivações e necessidades
  - Análise e avaliação das soluções possíveis
  - A demonstração da solução
  - A concretização

### Condições de acesso

- Ter idade igual ou superior a 18 anos, à data do início da formação

### Horário

- Pós-laboral

## Certificação

- Certificado de Qualificações
  - Registo na Plataforma do Sistema de Informação e Gestão da Oferta Educativa e Formativa (SIGO)
-