

Negociação em **Vendas**



Negociação em Vendas

**DESENVOLVA AS PRINCIPAIS
HABILIDADES PARA MANTER
A LUCRATIVIDADE E
GARANTIR A SATISFAÇÃO DO
CLIENTE NO PROCESSO DE
NEGOCIAÇÃO**

Negociação em Vendas

Qual é o **aspecto mais importante** de uma negociação? Muitos vendedores podem afirmar que é o preço, afinal, quanto melhor a proposta financeira, mais chances do cliente fechar o negócio.

Mas a verdade é que quando este processo se concentra exclusivamente no preço, corre-se o risco de ignorar outros itens importantes, como a qualidade do produto, o suporte pós-venda, a reputação da empresa, a durabilidade, entre outros.

Por isso, afirmamos que a chave de uma negociação é o valor. Quando equipes de vendas estão preparadas para trazer este aspecto para o centro da discussão, é possível explorar alternativas para atender às expectativas de ambas as partes.

Pensando nisto, o treinamento de Negociação em Vendas da RAIN Group vem para ensinar as equipes de vendas sobre as **habilidades necessárias para chegar a soluções favoráveis para a organização e para os clientes**. A partir deste conteúdo, os vendedores estarão aptos para estabelecerem relações duradoras, manterem as margens e a lucratividade e garantir a satisfação do cliente.

Negociação em Vendas

CONHECIMENTOS & HABILIDADES ADQUIRIDOS NO TREINAMENTO



PANORAMA DA NEGOCIAÇÃO

Obtenha uma compreensão completa da negociação de vendas, entenda a dinâmica de poder e da alavancagem e aprenda a navegar pelo processo;



GERAÇÃO DE VALOR

Expanda as possibilidades e impulse o valor para o comprador;



ESTRATÉGIAS CRIATIVAS

Aprenda a planejar e implementar um plano criativo para chegar a um acordo;



MÉTODOS DE NEGOCIAÇÃO

Identifique e responda as táticas comuns de negociação de compradores;



PERSONA

Conheça os 6 perfis dos compradores e aprenda a negociar com cada um.

Negociação em Vendas

FORMATOS DE APRENDIZAGEM

Este treinamento está disponível nos formatos abaixo, que também podem ser customizados para atender as necessidades da sua equipe e organização.



PRESENCIAL:

- **Carga Horária:**
08 a 16 horas
- **Encontros:**
01 a 02
- **Formato de entrega:**
In-Company
- **Turma:**
Até 25 pessoas



ONLINE (SÍNCRONO):

- **Carga Horária:**
08 a 16 horas
- **Encontros:**
04 a 08
- **Formato de entrega:**
In-Company
- **Turma:**
Até 20 pessoas

Materiais

- Apostila do participante
- Plano de Negociação em Vendas

EXPERIÊNCIAS TRANSFORMADORAS DE ALTO IMPACTO

A LUMEN Academy é uma consultoria de desenvolvimento humano e organizacional (DHO) especializada em apoiar a **transformação da liderança e seus resultados**.

Nossa paixão é **entregar experiências de altíssima qualidade que gerem os resultados desejados**. Com brilho nos olhos e parceria com cada cliente, trabalhamos para que os objetivos estratégicos sejam atingidos de maneira sustentável.

Buscando sempre um **profundo conhecimento da cultura do cliente**, oferecemos soluções de consultoria em DHO, alinhadas às expectativas e conectado a estratégia do cliente com altos padrões de qualidade.

DIFERENCIAIS:

- 
- ▶ Métodos com ferramentas simples e práticas;
 - ▶ Adaptabilidade;
 - ▶ Embasamento sólido;
 - ▶ Abrangência global;
 - ▶ Foco no resultado do cliente.

OUTROS TREINAMENTOS DO PORTFÓLIO



DESENVOLVIMENTO HUMANO E ORGANIZACIONAL

- Fundamentos da Liderança;
- Mindsetividade para Gestão do Tempo;
- Mindsetividade para Reuniões Efetivas;
- Propositividade;
- Praticando Accountability;
- Conversas que Conectam;
- Mudança de Mindset;
- Liderança Fora da Caixa.



VENDAS CONSULTIVAS

- Vendas Consultivas;
- Gerenciamento Estratégico de Contas;
- Insight Selling;
- Prospecção em Vendas;
- Negociação de Vendas;
- Coaching em Vendas;
- Crescendo com o Cliente.

CHEGOU A HORA DE DAR O PRÓXIMO PASSO

Leve o **Negociação em Vendas** para a sua organização e descubra como ter uma equipe mais colaborativa e como trazer resultados efetivos e sustentáveis.



(11) 96629-9606



contato@lumenacademy.com



<https://lumenacademy.com/>

Conheça as nossas **redes sociais**



in

