

Programa de Formação

Designação Duração	Técnicas de Vendas 7 horas
-----------------------------	------------------------------

Pré-Requisitos Destinatários	Profissionais da área de piscinas e equipamentos associados ao exterior e bem-estar, e que pretendem desenvolver as suas competências de técnicas de vendas.
---------------------------------------	--

Objetivos Gerais	No final os formandos deverão ser capazes de realizar um levantamento de necessidades dos clientes e utilizar técnicas de vendas e de argumentação.
-------------------------	---

Objetivos Específicos	<p>No final os formandos deverão ser capazes de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definir conceitos associados à venda e negociação; • Fazer um levantamento de necessidades com eficácia; • Utilizar técnicas de argumentação; • Identificar como e quando aconselhar o cliente; • Diferenciar a venda de produto para a venda de serviço; • Utilizar métodos adequados para fecho da venda; • Definir um plano individual de ação.
------------------------------	---

Módulos / Conteúdos Programáticos	Duração (Horas)
• O que é vender?	30 min
• Diferença entre vender e negociar	30 min
• A descoberta de necessidades (importância de escutar e perguntar)	2h
• Diferença entre características e benefícios	1h
• Saber defender perante o cliente a sua solução	1h30
• Métodos de fecho	1h
• Plano de ação individual	30 min
Total de horas	7h

Metodologias de Formação	<p>Os métodos e técnicas aplicadas no curso serão adequados ao público-alvo e ao tipo de conteúdos a desenvolver. Tendo em conta o presente enquadramento, será privilegiada a seguinte metodologia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Método Ativo – Será o método a privilegiar em função das temáticas que irão ser trabalhados nos vários módulos. Este será importante para aplicação prática dos conceitos apreendidos, uma vez que o formando tem um papel dinâmico a desenvolver na transposição para a prática dos conhecimentos sobre os assuntos abordados, na tomada de decisões,
---------------------------------	---

Metodologias de Avaliação	<p>no desenvolvimento de trabalhos de grupo e na aplicação em contexto prático dos conhecimentos teóricos;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Método Expositivo – Com um peso menor no processo formativo, este método será utilizado, essencialmente, como complemento para introduzir e sistematizar as componentes mais teóricas do curso e vai contribuir para a motivação crescente em torno das temáticas a abordar em termos práticos; • Método Interrogativo – Método a utilizar no decorrer dos vários temas, no sentido de complementar a utilização do método expositivo e induzir a participação e reflexão dos formandos, através de colocação de questões aos formandos.
---------------------------	--

Metodologias de Avaliação	<p>A avaliação das aprendizagens dos formandos no Curso de Técnicas de Vendas terá por base uma avaliação contínua que será realizada através da observação dos comportamentos assumidos pelos formandos e seu desempenho em exercícios de aplicação e análise que venham a ser realizados ao longo do curso, bem como através da resposta a questões de consolidação para os conhecimentos de natureza mais teórica. Desta forma, os critérios de avaliação, utilizando uma escala de 1 a 5, são: Pontualidade, Participação, Relacionamento Interpessoal e Domínio de Conhecimentos. A avaliação final, é obtida, através do cálculo da média de todos os parâmetros.</p> <p>Os formandos deverão obter uma classificação igual ou superior a 3 – Suficiente, e terão de registar simultaneamente, uma assiduidade de pelo menos 90% do total de horas do curso, para obterem aproveitamento.</p> <p>No final do curso, o formando recebe um Certificado de Formação Profissional no caso de registar aproveitamento no mesmo.</p>
---------------------------	--

Modalidade de Formação	Contínua
------------------------	----------

Forma de Organização da Formação	Presencial
----------------------------------	------------

Espaços e requisitos logísticos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala com boa luminosidade, ventilação, temperatura e isolada de ruídos perturbadores ao bom funcionamento do curso; • Espaço equipado com todos os recursos didático-pedagógicos necessários, bem como por todos os equipamentos técnicos associados às temáticas dos módulos do curso; • Mobiliário que respeite as regras de ergonomia do formador e dos formandos; • Espaço amplo o suficiente (mínimo 2 m²/formando) para facilitar a comunicação entre todo o grupo de formação; • Local de fácil acesso e em boas condições de higiene e segurança.
---------------------------------	--

Recursos e materiais pedagógicos	<p>A formação será desenvolvida com recurso a todos os recursos didático-pedagógicos necessários a uma formação de qualidade, nomeadamente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Computador • Videoprojector
----------------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none">• Flip Chart• Equipamentos de som• Apresentação PPT• Manual do curso• Documentação de apoio
Suportes de Apoio à Aprendizagem	<ul style="list-style-type: none">• Manual do Curso• Documentação de apoio