

Parceria:



ENQUADRAMENTO

Neste workshop, os empresários poderão aprender e praticar algumas técnicas de Estratégia, Marketing e Comunicação, ainda pouco divulgadas, mas fáceis de aplicar, que os farão aumentar as suas vendas em poucos meses.

A formadora Raquel Ribeiro, da empresa Querer Além, com mais de 20 anos de experiência e ela própria empresária, começará o workshop com duas pistas para o sucesso dos negócios: vontade e organização. Falará sobre as 10 Dicas que recomenda para acelerar vendas, focando-se em estratégias de negociação, atendimento e fidelização.

E reservará tempo para debate e o treino prático, com exercícios informais do que irá ser explicado.

ORADORA

Raquel Ribeiro

Consultora de Estratégia, Marketing e Comunicação e CEO da Querer Além, o seu mais recente projecto. Empresária, professora universitária e mentora de negócios, com uma carreira de mais de 20 anos (Caixa Geral de Depósitos, Transtejo, Grupo Impresa, Sumol, TravelTailors e ISCSP-Universidade de Lisboa). Desenvolve workshops e formações para empresários e empreendedores.

INSCRIÇÃO

Público em geral: 35 €

Sócio da AERLIS ou de Entidade filiada: Gratuito (*)

(*) Para sócios com quotas regularizadas

Isento de IVA ao abrigo do n.º 15 do Art.º 9.º do CIVA

PROGRAMA

10 DICAS PARA AUMENTAR AS SUAS VENDAS

- Desafios dos negócios em construção
 - Resistir e acreditar ativamente no futuro
 - Acelerar vendas e manter a confiança
- Princípios de gestão e CRM
 - Registar para mais tarde recordar
 - Fazer-se recordar também
- Abordagens para cativar e fidelizar clientes
 - Fazer o Cliente sentir que está em primeiro lugar
 - Da atitude à estratégia
- Dicas de negociação e venda
 - Ouvir mais e falar menos
 - Encontrar o ponto de equilíbrio da troca *win-win*
- Quem responde, ganha a corrida
 - Resposta a pedidos de informação e orçamentos
 - Gestão de tempo e prioridades
- Personalizar e contar a sua história
 - Quem vê corações também quer ver caras
 - Do que o Cliente se vai lembrar
- O caminho para o regresso dos clientes
 - Mostrar apreço e gratidão
 - Recompensar diferenciadamente
- O passa-a-palavra no seu negócio
 - As boas notícias correm depressa
 - Ajudar Embaixadores a recomendar a marca
- Há vida para além do preço
 - Descobrir a sua proposta de valor
 - Ter claro o que vai dar a ganhar ao Cliente
- Há comunicação para além do online
 - A comunicação omnicanal (online+presencial)
 - Fortalecer atendimento e serviço

Exemplos práticos de investimento e resultados

Exercícios e esclarecimentos caso-a-caso