

Parceria:



ENQUADRAMENTO

Quer ter uma equipa focada na alavancagem, na taxa de conversão das vendas e em saber como lidar com objeções, no processo de venda?

O processo de vendas começa no Marketing e nunca termina.

ORADORA

Susana Costa

Acredita que com a sua experiência, paixão e determinação atinge resultados, mesmo nos ambientes mais desafiantes. Como verdadeira economista considera que um negócio, seja ele qual for, existe para gerar dinheiro.

OBJETIVOS

Neste workshop vai aprender:

- Técnicas de conversão em venda, criação de rapport e estratégias de comunicação;
- Dezenas de dicas de como gerar novas leads;
- Como aumentar a taxa de conversão;
- Ultrapassar objeções de venda;
- Como fazer excelentes perguntas que conduzem à venda.

INSCRIÇÃO

Público em geral: 50 €

Sócio da AERLIS ou de Entidades filiadas: 25€

Isento de IVA ao abrigo do nº 15 do Artº 9º do CIVA