



Somando conhecimento para
multiplicar seus resultados



Plano de curso

Técnicas de Vendas de Máquinas e Equipamentos



Justificativa do curso

O profissional da área de vendas de máquinas e equipamentos é um indivíduo que vende produtos e serviços. O sucesso de um profissional de vendas geralmente é medido pela quantidade de vendas que ele ou ela é capaz de fazer durante um determinado período de tempo e o quanto ele é bom para persuadir as pessoas que fazem uma compra. Trabalhar como profissional de vendas na área de máquinas e equipamentos não é fácil pois o produto que será vendido possui um valor que excede o normal dos que são vendidos comumente no mercado, além do valor o produto ainda precisa ser dimensionado e configurado de acordo com a necessidade do cliente. Entender a necessidade dos clientes como atendê-lo, como acompanhá-lo durante o processo de venda do equipamento e as técnicas de venda são fundamentais para que o vendedor seja bem sucedido em sua carreira.

Objetivo

Aperfeiçoar conhecimentos e habilidades dos participantes em técnicas de vendas de máquinas e equipamentos.



Pré-requisitos do participante

Preferencialmente profissionais que já tenham experiência profissional no segmento de máquinas e equipamentos, setor de compras, vendas, oficina, campo.

Público alvo

Assistentes administrativos, Consultores de Venda de Peças e Serviços, Consultores de Vendas de Máquinas, Assistentes Técnicos e Analistas Técnicos.

Metodologia

O curso acontecerá com aulas Expositivas em sala de aula com vídeos, slides e dinâmicas.

Conteúdo programático

- Novo atendimento ao cliente de máquinas e equipamentos;
- Desenvolvimento de relacionamento e comunicação;
- Supervisionando vendas;
- Fechar a venda;
- Gerenciamento de Oportunidades;
- Como controlar o funil de vendas.

Bibliografia básica

- Apostila específica MSO Equipamentos®.

Documentação necessária para inscrição

No ato da inscrição o participante deverá ser maior de 18 anos, e apresentar uma cópia do comprovante de conclusão do ensino médio completo, RG, CPF e comprovante de residência. É obrigatório a apresentação dos documentos originais para autenticação das cópias pelo nosso setor de atendimento.

A MSO Equipamentos® reserva-se o direito de cancelar a turma caso não haja número mínimo de inscritos. A confirmação de inscrição está sujeita à análise de documentos e crédito, no ato da sua efetivação. O participante deverá ainda aceitar o Termo de Uso e Condições da MSO Equipamentos®.



A MSO Equipamentos® reserva-se ao direito de implantar melhorias durante o desenvolvimento dos cursos/treinamentos, bem como alterações com o objetivo de promover um melhor aprendizado dos participantes, sem contrair nenhuma obrigação referente ao escopo do serviço vendido anteriormente. O objetivo, metodologia, público alvo, pré-requisitos dos participantes, justificativa do curso, conteúdo programático e materiais ilustrativos aqui contidos refletem corretamente os dados conhecidos na data da publicação, mas podem variar quando este serviço for oferecido para empresas/clientes no caso de treinamento in company, e estão sujeitos à alteração sem prévio aviso. As ilustrações que foram utilizadas podem incluir equipamentos opcionais e acessórios e podem não incluir todos os equipamentos-padrão.



MSOBRTECSALE - 02/2015 - Impresso no Brasil

www.msоеquipamentos.com.br

Somando conhecimento para multiplicar seus resultados.

Escritório Comercial:

Salvador – Bahia, Av. Antônio Carlos
Magalhães, 2573, Ed. Royal Trade,
sala 1106.