

PLANO DE CURSO

TÉCNICAS DE VENDAS

Carga horária: 40 horas

Objetivo geral: Desenvolver habilidades e competências visando a atuação com qualidade, utilizando as técnicas de vendas, e aprimoramento dos conhecimentos necessários para ser um vendedor de talento.

Objetivos específicos:

- Entender os conceitos de venda;
- Reconhecer as competências de um bom vendedor;
- Entender a postura profissional de um vendedor;
- Conhecer e aplicar abordagens de venda adequadas;
- Aplicar corretamente o planejamento das vendas.

Conteúdo programático:

Módulo	Nome	Horas
Módulo 1	Conceitos de vendas	8 horas
Módulo 2	Postura Profissional	6 horas
Módulo 3	Como planejar uma venda	16 horas
Módulo 4	Venda Consultiva	10 horas

Metodologia:

O curso será realizado totalmente a distância. O aluno deverá acessar o ambiente do curso, por meio de dispositivos conectados à internet, e navegar pelas áreas da sala de aula virtual. Os conteúdos de cada módulo serão disponibilizados para navegação online e deverão ser lidos em sua totalidade. Depois de realizar a leitura dos conteúdos, o aluno terá que acessar a Avaliação final, marcar suas respostas e enviar o questionário para que o sistema faça a correção automaticamente.

Cronograma de atividades:

- Leitura do conteúdo online do Módulo 1;
- Leitura do conteúdo online do Módulo 2;
- Leitura do conteúdo online do Módulo 3;
- Leitura do conteúdo online do Módulo 4;
- Responder ao questionário da Avaliação final.

Critérios de aprovação e certificação:

- Realizar a leitura dos conteúdos online dos 4 módulos de 10 horas aula cada;
- Realizar exercícios de fixação;
- Ter aproveitamento igual ou superior a 60% na Avaliação final; e
- Responder à Pesquisa de satisfação.