

Código	Curso / Unidade Modular	Nível de Formação	Carga Horária
556	Atendimento de clientes e vendas	3	50 Horas

Área de Formação	Itinerário de Formação
343. Finanças, Banca e Seguros	Técnicas e Operações Bancárias

Objectivos:

- Reconhecer a importância da função de vendas.
- Identificar as principais atribuições do comercial/vendedor.
- Reconhecer os principais factores que intervêm no processo de decisão de compra do cliente.
- Reconhecer a importância da qualidade do atendimento para a imagem da empresa.

Conteúdos

- Evolução do conceito de venda
- Função actual das vendas
- Mito do vendedor nato
- Perfil do comercial de sucesso
- Enquadramento do processo de venda
- O comportamento do cliente e análise do processo de compra

Curso co-financiado por:

