

RD CONSULTY

ATTITUDE QUE VENDE

Hábitos comerciais para vender
com mais consistência

Treinamento corporativo
Roberto Dias da Silva



A rotina comercial precisa de consistência

Acompanhamento irregular

Oportunidades perdem força quando o próximo passo fica indefinido.

Valor pouco claro

Uma boa oferta precisa de uma conversa que revele a necessidade.

Atitude sob pressão

Objeções e recusas exigem equilíbrio e capacidade de adaptação.

O que a equipa vai trabalhar

Hábitos comerciais

Organização do dia e acompanhamento respeitoso de oportunidades.

Comunicação de valor

Escuta, perguntas e uma proposta ligada ao problema do cliente.

Plano de aplicação

Ações escolhidas pelos participantes para os próximos 30 dias.

Dez princípios, aplicação no trabalho

Rotina e ação

Hábitos, persistência, prioridades e execução.

Relação com o cliente

Respeito, diferenciação e cordialidade.

Desenvolvimento pessoal

Equilíbrio emocional, aprendizagem e orientação por valores.

Uma experiência participativa

Para quem

Equipas comerciais, atendimento e profissionais que se relacionam com clientes.

Durante o treinamento

Reflexão orientada, simulações de conversa e exercícios em pares.

Ao concluir

Um plano de aplicação para levar à rotina da equipa.

Vamos preparar o treinamento da sua equipa

Conte-nos o desafio

Envie o setor da empresa, o perfil da equipa e o que pretende melhorar.

Uma proposta adequada

Definimos em conjunto o formato, a duração e o investimento.

Solicitar proposta

suporte@rdconsulty.pt
www.rdconsulty.pt