

Ação de Formação: Curso Cross Selling e Up Selling

FORMAÇÃO À MEDIDA

ANECRA
FORMAÇÃO

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- **POSTURA COMERCIAL E QUALIDADE DE SERVIÇO**
VENDA COMO ACONSELHAMENTO

- **CONCEITOS DE CROSS SELLING E UP SELLING**
DIFERENÇAS, VANTAGENS E RISCOS

- **ANÉIS DE NECESSIDADES DO CLIENTE**
PRODUTO NUCLEAR
CROSS SELLING DIRETO
CROSS SELLING MARGINAL

- **TÉCNICAS DE ABORDAGEM E PROPOSTA**
TIMING CERTO E LINGUAGEM ADEQUADA

- **IMPACTO NA SATISFAÇÃO E FIDELIZAÇÃO**

OBJECTIVOS

- Promover uma postura comercial proativa que combine qualidade de serviço, satisfação do cliente e aumento da rentabilidade através de técnicas de cross selling e up selling;
- Identificar necessidades explícitas e latentes do cliente;
- Aplicar técnicas de venda baseadas nos anéis de necessidades e ajustadas ao mercado automóvel;
- Integrar estas práticas no atendimento diário.

METODOLOGIA

Pedagogia Activa com recurso à componente prática.
No final do curso será efectuada uma avaliação da aprendizagem.

VALORES	SÓCIOS	NÃO SÓCIOS
	80.00€	95.00€

Aos valores apresentados acresce a Taxa de IVA em vigor.
Valores indicados por/Formando

DESTINATÁRIOS

- Profissionais do setor que procuram melhorar os seus conhecimentos e/ou obter uma formação certificada.



4 HORAS

FORMAÇÃO ANECRA

SAIBA QUE...

A ANECRA é uma entidade Formadora Certificada, com um vasto leque de ofertas formativas em áreas multidisciplinares, que acompanham as necessidades e as tendências de mercado.

FALE CONNOSCO...

+351 21 392 90 30

Telefone

patricia.paz@anecra.pt

email

Av. Gago Coutinho, 100 | 1749-124 Lisboa

morada

www.anecra.pt

INSCREVA-SE AQUI

