

## PROJETO PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
NOME:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	TÉCNICAS DE VENDAS
MODALIDADE:	EAD - APERFEIÇOAMENTO / LIVRE OFERTA

**Metodologia:** O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo online em uma interface diagramada de fácil navegação chamada de Sala de Aula Virtual. O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância.

**Sincronicidade:** O curso é caracterizado como síncrono, a partir do momento da matrícula, com a indicação por parte do aluno, da data que iniciará, tendo em vista que passa a ter data de início e término definidas. As aulas/módulos de estudo são disponibilizados de forma gradual, sendo necessário que o aluno complete os estudos de um módulo para prosseguir para o módulo seguinte no período de estudos programado.

**Tutoria e Formas de Interação:** Os alunos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada por meio do sistema de Sala de Aula Virtual. A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados.

**Avaliação final/Certificação:** A avaliação final é quantitativa. A geração do certificado é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 70% (setenta por cento) nas atividades da avaliação final. O curso conta com ferramenta de avaliação de conteúdo (aprendizagem) correspondente à carga horária certificada.

**Organização curricular:** O curso apresenta organização curricular elaborada a partir de projetos pedagógicos específicos por uma equipe pedagógica multidisciplinar, que acompanha toda a concepção dos conteúdos.

**Tecnologia de EAD/e-learning:** Após a elaboração dos conteúdos é realizada a migração para a Sala de Aula Virtual, que é um ambiente de aprendizagem online otimizado para EAD.

**Materiais Didáticos:** O conteúdo programático é lastreado em materiais didáticos atualizados. Dentre as ferramentas de aprendizagem além do material de estudo estão a avaliação final, grupo de estudos com o tutor/professor e sistema de anotações sobre o curso.

**Interação e Suporte Administrativo:** O curso conta – além do suporte de tutoria - com uma infraestrutura de apoio que prevê a interação entre alunos e professores/tutores; e alunos e equipe de apoio administrativo. Essa interação é garantida por meios eletrônicos e/ou por meio telefônico, conforme o caso. A Sala de Aula Virtual utilizada pela CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma plataforma proprietária, desenvolvida e atualizada permanentemente.

**Sobre a Instituição de Ensino:** A CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma escola de educação à distância. Iniciamos nossas atividades em 2006 e contamos com mais de 500 mil alunos matriculados em diversos cursos. Além disso, somos associados da ABED - Associação Brasileira de Educação a Distância. Legalmente constituída inscrita no CNPJ 08.179.401/0001-62, atua com a idoneidade e credibilidade auxiliando diversos órgãos públicos e empresas privadas, além de milhares de profissionais, servidores públicos, estudantes e professores de todo o país.

## **ESTRUTURA DO CURSO - COMPONENTES CURRICULARES**

**NOME DA CAPACITAÇÃO:** Técnicas de Vendas

**OBJETIVO DE APRENDIZAGEM:** Proporcionar ao aluno uma visão abrangente sobre os temas do conteúdo programático. Melhorar as competências específicas do curso e desenvolver habilidades de pensamento crítico e analítico acerca do tema estudado.

### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:**

As 10 principais técnicas de vendas

Contornando objeções no momento da venda

Um pouco de História

Quando os Vendedores e suas Técnicas de Vendas passaram a ser Importantes e Valorizadas?

A Evolução do Perfil do Vendedor - do Mascate ao Internauta

A Evolução do Perfil do Comprador

O que Vendemos?

O que o Cliente Compra?

A Relação do Vendedor (Fornecedor) com seus Clientes

Planejamento Estratégico - Missão - Visão - Valores

Passos para a Venda

A Ficha de cliente

O plano de 20 dias

Mercado a vista

Informações / Pesquisas / Material Necessário

Passos para a Venda - a Visita

Os Primeiros Minutos de Contato

Descobrimos o que Motiva o Cliente

A Demonstração

Lidando com as Objeções

O Conceito de Valor

O Fechamento

O Perfil do Vendedor

O que um Vendedor precisa Ser, Ter ou Estar

Como Vender

Preparação Diária

Abertura da venda e Abordagem

Sondagem

Demonstração

Quebrando Objeções

Fechamento da venda

Finalizando a venda

Realizando o Pós-venda

A importância do Pós-venda

Gestão de Relacionamento com o Cliente - Customer Relationship Management (CRM)

Fidelizando clientes

Lidando com reclamações

Encerramento

Atendimento

O cliente

O profissional de vendas

O papel do vendedor

O Processo de Administração de Vendas

PDV

Mercado

Considerações Gerais

Objeções para Palmeirense é tudo que lembre Corinthians

Coloque a toalha no rosto e aja como Pelé

Argumente melhor trocando alhos por bugalhos

Toda objeção é uma Sharon Stone: depende de quem olha

Objeção é como uma panela velha: faz cada comida boa!  
Faça como MISTER M: provoque emoções e explique o truque  
Desperte o Paulo Autran que existe em seu vendedor  
Argamente como um sábio, venda como um louco  
Use os truques das novelas  
Para ficar rico em vendas pense num cabide  
Tenha PIC - paixão, iniciativa e comprometimento  
Antes de atirar, levante seu alvo  
Use anzóis para pescar clientes modernos  
80% das vendas surgem de 20% dos clientes, logo?  
Relacionamento de vendas  
Técnicas e dicas básicas (mas efetivas) de vendas  
Tecnologia para aumentar as vendas  
Algumas dicas finais para gerenciar uma equipe de vendas vencedora