

# PROJETO PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
RAZÃO SOCIAL:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
NOME FANTASIA:	CURSOSVIRTUAIS.NET
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	TÉCNICAS DE VENDAS
MODALIDADE:	CAPACITAÇÃO LIVRE OFERTA - EAD

**Metodologia:** O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo online em uma interface diagramada de fácil navegação AVA (Ambiente Virtual de Estudos). O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância. O curso conta com a realização de atividade avaliativa ao término de cada aula/módulo e também realização da prova final.

**Formato:** O curso é ofertado de forma assíncrona e conta com atividades complementares síncronas, permitindo que o aluno organize seus estudos conforme sua disponibilidade. Os módulos de aprendizado são liberados de maneira assíncrona e progressiva, sendo necessário concluir cada etapa para avançar à seguinte. Complementarmente, o curso conta com atividade síncrona por meio do suporte em tempo real com o professor, disponível às terças e quintas-feiras, das 15h às 16h, na ferramenta de tira-dúvidas.

**Tutoria e Formas de Interação:** Os alunos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada por meio do da Área do Aluno, no Ambiente Virtual de Estudos (AVA). A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados.

**Prova final/Certificação:** A prova final é quantitativa. A geração do certificado é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 70% (setenta por cento) na prova 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 o ambiente de estudos na área do aluno, que é um AVA otimizado para nossa plataforma de ensino.

**Materiais Didáticos:** O conteúdo programático é lastreado em materiais didáticos atualizados. Dentre as ferramentas de aprendizagem além do material de estudo estão a prova final, grupo de estudos com o tutor/professor, e atividades atividade avaliativas sobre cada aula do 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. O Ambiente Virtual de Estudos (AVA) utilizado 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.

### **ATIVIDADES/AULAS:**

- 1) Vídeoaula de Técnicas de Vendas
- 2) Introdução às Técnicas de Vendas
- 3) Técnicas de Vendas
- 4) Vendedor
- 5) Argumentos poderosos para Vendas
- 6) Como funcionam às Técnicas de Vendas
- 7) Vídeoaula sobre como contornar objeções em vendas

### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DETALHADO:**

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

Descobrimo 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

Gestao 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

Objecções 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

Argumente 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