



SABER TRANSMITIR
ESCOLA DE NEGÓCIOS E DAS PROFISSÕES GLOBAIS



Programa do Curso Decifrar clientes – Linguagem Corporal – 5h





ÁREA DE FORMAÇÃO E EDUCAÇÃO

341 - Comércio

Formação profissional não inserida no Catálogo Nacional de Qualificações.

DESTINATÁRIOS

Descrição das características gerais do público-alvo:

- Gestores
- Chefas e coordenadores de equipas de vendas
- Vendedores
- Público em Geral

OBJECTIVOS DE APRENDIZAGEM

Objetivos gerais:

- A compreensão do perfil de comportamental do cliente e a sua linguagem pode ser a solução para perceber o que o cliente procura num produto, como gosta e quer ser encaminhado durante o processo da venda mesmo antes de este o verbalizar garantindo o poder da antecipação.
- Pode também evitar estratégias de venda que estejam a funcionar menos bem e assim entregar propostas de valor mais ajustadas às necessidades em menos tempo.

CONTEUDOS PROGRAMÁTICOS

	Módulo	Carga Horária
1	Poder da Antecipação e decifrar o cliente	1Hora
2	Construir credibilidade e influenciar o cliente	1 Hora
3	Os fatores fundamentais para o sucesso de um vendedor	1 Hora
4	Detetar a Mentira e como prever o comportamento do cliente	1 Hora
5	Sistema para Leitura Fácil e rápida de Linguagem não-verbal	1 Hora
	TOTAL	5 Horas



METODOLOGIA DA FORMAÇÃO

Métodos pedagógicos a utilizar pelo formador:

- Expositivo nas apresentações teóricas;
- Interrogativo, para criar momentos de discussão e exploração de ideias e ativo, nas práticas simuladas.
- Ativos no desenvolvimento de trabalhos de grupo.

MODALIDADES DA FORMAÇÃO

O curso de especialização tecnológica, de nível pós-secundário não superior que visam conferir uma qualificação com base em formação técnica especializada;

CRITÉRIOS E METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO

Sem avaliação de aprendizagem

RECURSOS AUDIOVISUAIS E PEDAGÓGICOS

De forma a assegurar a eficácia da intervenção formativa, estarão disponíveis para utilização os seguintes recursos audiovisuais e pedagógicos:

1. Recursos Utilizados nas Aulas Teóricas
 - a. Computador Portátil
 - b. Projetor multimédia e tela
 - c. Quadro branco, marcadores e apagador
 - d. Acesso á internet
 - e. Manual de formação
 - f. Plataforma colaborativa – www.box.com

Na execução da ação de formação, será facultada aos formandos documentação de apoio com o desenvolvimento de todos os temas abordados durante a formação, de forma a permitir-lhes um acompanhamento mais rigoroso sobre os assuntos abordados, bem como a sua consulta posterior.

ESPAÇOS E EQUIPAMENTOS

A Sala de formação com área útil mínima por formando = 3m²; condições ambientais adequadas nomeadamente: luz, temperatura, ventilação, insonorização. Por outro lado as condições de higiene e segurança também serão adequadas. Sala equipada com ligações em rede local e acesso à Internet. Mesas e cadeiras adequadas ao desenvolvimento da formação.