

Porto Alegre, 03 de março de 2021.

Oportunidade 28/2021 – Negociação e Abordagem de vendas

Edital: Edital de Cadastramento e Credenciamento de Pessoas Jurídicas - Produtos de sua Propriedade Intelectual SEBRAE/RS 02/2016.

Escopo: Marketing e Vendas

Objetivos da demanda:

Objetivos:

O resultado esperado com o uso desta metodologia é a melhoria de performance na venda de produtos e serviços, aumentando a taxa de conversão, além de criar condições necessárias para que os participantes selecionem as estratégias que levem a melhores resultados nas diferentes situações de negociação.

Conteúdos programáticos sugeridos:

- Metodologia de Negociação e Abordagem de Vendas;
- Funil de vendas e estratégias de conversão;
- Aspectos essenciais da comunicação;
- Contorno de objeções.

Metodologia sugerida: Workshop (até 3h, no formato online) + Consultoria (até 4h, no formato online).

Público-alvo: Empresas que participam do Projeto Acesso a Mercado (empresas da cadeia da saúde).

Prazo de cadastramento: Até 21 de março de 2021.

Observações Finais:

As empresas que possuem metodologias que contemplem os requisitos apresentados, devem realizar o credenciamento conforme os critérios previstos no Edital de Cadastramento e Credenciamento de Pessoas Jurídicas - Produtos de sua Propriedade Intelectual SEBRAE/RS 02/2016. Se a empresa já está cadastrada através deste edital, deve apenas apresentar seu produto em nosso Banco de Soluções de propriedade intelectual, [clikando aqui](#).

