

## IDENTIFICAÇÃO

<b>Título:</b>	■ Pratique - Abordagem Vendas				
<b>Código:</b>	BA00000002126	<b>Cópia:</b>	0	<b>Ativo:</b>	Sim
<b>Código Produto SIAC:</b>	<b>Descrição do Produto no SIAC:</b>				
<b>Situação Atual:</b>	Ativo no Sebrae/BA	<b>Entidade Autora:</b>	SEBRAE - PARANÁ		
<b>Unidade Autora:</b>	<b>Unidade Responsável:</b>		UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO (UGEP)		

## CLASSIFICAÇÃO

<b>Programa:</b>	CONSULTORIA E INSTRUTORIA GERAL	<b>Instrumento:</b>	Oficina
<b>Família:</b>		<b>Grupo:</b>	
<b>Modalidade:</b>	Presencial	<b>Foco Temático:</b>	Mercado
<b>Natureza Serviço:</b>	Instrutoria	<b>Direitos Autorais:</b>	SEBRAE - NACIONAL
<b>Modelo do Certificado:</b>	Padrão	<b>Maturidade:</b>	Intermediária

## APLICAÇÃO

<b>Gratuito:</b>	Não	<b>Grau de Escolaridade:</b>	ENSINO MÉDIO COMPLETO
<b>Participantes - Mínimo:</b>	10	<b>Participantes - Máximo:</b>	25
<b>Quantidade de Encontros:</b>	1	<b>Observação Quantidade de Encontros:</b>	01 encontro de 4h
<b>Público Alvo:</b>	ME - Microempresa		
<b>Complemento Publico Alvo:</b>	Microempresa		
<b>Palavras Chaves:</b>	Pratique Vendas Abordagem		
<b>Carga Horária Instrutoria:</b>	04h em 01 encontro		
<b>Carga Horária Consultoria:</b>			
<b>Objetivo:</b>	Apresentar ao empresário algumas formas, maneiras e modelos de capacitação da equipe de vendas. O foco é desenvolver habilidades para planejar e realizar assertivamente uma abordagem de vendas.		
<b>Descrição dos Serviços:</b>			

<b>Conteúdo programático:</b>	Estudando o produto ou serviço Estudando o consumidor Simulando o atendimento de vendas
<b>Benefícios:</b>	<p>Perceber a importância do planejamento nas abordagens de vendas</p> <p>Entender as principais variáveis de um planejamento das abordagens de vendas</p> <p>Ter a oportunidade de praticar o próprio planejamento das abordagens de vendas</p> <p>Conhecer um modelo prático e 100% customizável ao tipo de venda que pratica</p>
<b>Informações Complementares:</b>	
<b>Descrição Comercial:</b>	Na Oficina Pratique Abordagem de Vendas, você Empresário de Microempresa conhecerá técnicas de vendas como sondagem e contorno à objeção da compra, desenvolvendo habilidades para planejar e realizar assertivamente o argumento de venda de seu produto ou serviço, de forma estruturada e mais confiante. Capacite-se e garanta um futuro melhor para o seu negócio!

## PRODUTOS ASSOCIADOS

PRODUTO	DETALHE	TIPO DE RELAÇÃO?	OBRIGATÓRIO?	ATIVO?
---------	---------	------------------	--------------	--------

## ÁREAS DE CONHECIMENTOS

ÁREA DE CONHECIMENTO	DETALHE
----------------------	---------

Vendas

## ARQUIVOS ASSOCIADOS

CÓDIGO	VERSÃO	TÍTULO	DETALHE	ATIVO?
0001	2014	Guia do Educador		Sim
0003		Slide		Sim
0896	2014	Manual do Participante		Sim

## GESTORES DO PRODUTO

RESPONSÁVEL	RELAÇÃO	DETALHE
-------------	---------	---------

VIVIANE CANNA BRASIL SOUSA      Sebrae - Responsavel Manutenção

## DISPONIBILIZAÇÃO - UNIDADE REGIONAL

<b>Todas as Unidades Regionais:</b>	Sim
-------------------------------------	-----

UNIDADE REGIONAL	DETALHE
------------------	---------