CERTIFICADO

O **Grupo Voitto** certifica que

Victor Hugo Tasquin

concluiu com êxito o curso de **Fundamentos de Vendas,**
com carga horária de 8 horas.
Juiz de Fora - MG, 9 de Fevereiro de 2023

Voitto Treinamento e Desenvolvimento
CNPJ: 10.325.713/0001-89

Ícaro Iasbeck

grupo Voitto

CERTIFICADO:
5135400669

Fundamentos de Vendas

Módulo 1: Conceitos Iniciais de Vendas
Lição 1: Objetivos do módulo
Lição 2: Introdução a Vendas
Lição 3: Como estruturar um processo de vendas?
Lição 4: Os tipos de Vendas mais utilizados nas empresas
Lição 5: Ferramentas de Gestão Comercial (Softwares)
Lição 6: Qual a diferença entre Inside, Field, Inbound e Outbound Sales?
Lição 7 : O funil de vendas e seus benefícios
Lição 8: Tipos de Leads
Lição 9: Como ser um vendedor de sucesso
Lição 10: Como montar um time de vendas
Lição 11: 5 Passos Práticos para aplicar o que você aprendeu

Módulo 2: Como Vender
Lição 1: Objetivos do módulo
Lição 2: Conhecendo o seu cliente
Lição 3: Como identificar a dor do cliente
Lição 4: Planejamento de vendas
Lição 5: Jornada do cliente
Lição 6: Principais canais de comunicação com cliente
Lição 7 : Os principais gatilhos mentais utilizados em vendas
Lição 8: Como prospectar os clientes
Lição 9: Como lidar comas objeções dos clientes
Lição 10: Fechando a proposta
Lição 11: Pós-venda
Lição 12: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu