



iPED

Instituto Politécnico de Ensino à Distância

iPED
CERTIFICAÇÃO
PROFISSIONAL

Certificado de Conclusão

Certificamos que **sabrina saidel**, CPF nº **093.804.969-07**,
completou com sucesso o **Curso de Trabalhando as Objeções em Vendas**,
documento registrado sob o n.º **1571229**.

Início: **10/01/2024**

Término: **31/01/2024**

Carga horária: **80h**

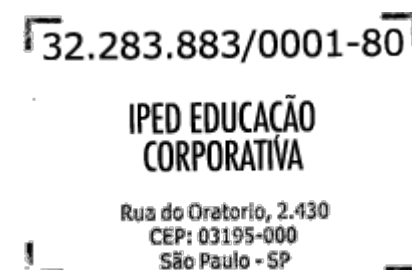
Diretor

Fabio Neves de Sousa
Diretor Geral

sabrina saidel

Conteúdo Programático: Curso de Trabalhando as Objeções em Vendas

- O que é venda?
- Evolução comercial
- Perfil do vendedor
- Topo de funil
- Meio de funil
- Fundo de funil
- Levantamento de dados
- Organizando informações
- Definição de estratégia
- Preparação, abertura e ACE
- Venda provocativa
- Impacto comercial
- O que é CRM?
- Como estruturar o CRM?
- Softwares de CRM
- O que é SPIN sell?
- Etapas da SPIN sell
- Formulação de perguntas
- Perfil DISC
- Perfil estrutural do vendedor
- Motivadores de compra
- O que é argumentação?
- Venda consultiva ou provocativa?
- Tipos de argumentação
- Concorrência
- Estrutura do painel
- O que é trade?
- O que são objeções?
- Depoimentos
- Como fazer um painel de objeções?
- O que é down-sell?
- O que é upsell?
- O que é cross-sell?
- Tomando a iniciativa
- Pilares do fechamento
- Estatísticas comerciais
- O que são gatilhos mentais?
- Tipos de gatilhos mentais
- Superando objeções



sabrina saidel foi aprovado com 70% de aproveitamento na prova final (desempenho nos exercícios: 79%).

Este certificado tem validade para fins curriculares e em provas de títulos como um certificado de atualização, aperfeiçoamento ou extensão profissional. Não é um certificado de graduação e nem um certificado de habilitação técnico. Data de expedição: 31/01/2024, registro nº 1571229, da folha 1 do livro 1.