iPED
Instituto Politécnico de Ensino à Distância

iPED
CERTIFICAÇÃO
PROFISSIONAL

Certificado de Conclusão

Certificamos que **Lucas Hir Soares da Silva**, CPF nº **125.987.777-94**,

completou com sucesso o **Curso de Trabalhando as Objeções em Vendas**,

documento registrado sob o n.º **1594242**.

Início: **09/04/2024** Término: **19/04/2024** Carga horária: **80h**

Diretor

Fabio Neves de Sousa
Diretor Geral

Lucas Hir Soares da Silva

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

32.283.883/0001-80

IPED EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Rua do Oratorio, 2.430
CEP: 03195-000
São Paulo - SP

Lucas Hir Soares da Silva foi aprovado com 100% de aproveitamento na prova final (desempenho nos exercícios: 100%).

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: 19/04/2024, registro nº 1594242, da folha 1 do livro 1.