



iPED
Instituto Politécnico de Ensino à Distância

iPED
CERTIFICAÇÃO
PROFISSIONAL

Certificado de Conclusão

Certificamos que **Bruno Baracho de Moraes**, CPF nº **104.456.004-54**,
completou com sucesso o **Curso de Prospecção de Clientes**,
documento registrado sob o n.º **1704542**.

Início: **28/12/2024**

Término: **04/01/2025**

Carga horária: **80h**

Diretor

Fabio Neves de Sousa
Diretor Geral

Bruno Baracho de Moraes

Conteúdo Programático: Curso de Prospecção de Clientes

- O que fazer antes de entrar em contato com o cliente?
- Como oferecer o seu produto/serviço a quem precisa
- Tipos de clientes
- Processo de decisão de compra
- O que é marketing?
- O que é venda?
- Entendendo o cliente digital
- Como tornar meu site atrativo
- O que é marketing direto?
- Ferramentas de CRM (customer relationship management)
- Por que é importante administrar o tempo?
- O princípio de Pareto
- Como apresentar o produto e preparar seu script: o elevator pitch
- Superando objeções dos clientes na hora da apresentação do produto/serviço
- Venda é relacionamento
- Técnicas de persuasão
- Demonstração do produto ou serviço e como se apresentar ao cliente
- Fechamento
- O que é venda pessoal?
- Vantagens da venda pessoal
- Como funciona a mente do cliente?
- Padrões psicológicos de comportamento de compra
- Os objetivos do preço
- Suporte a supervisão
- Definição de valor entregue para o cliente
- Desenvolver vínculos com clientes
- Importância da pesquisa de satisfação
- Criando um formulário de pesquisa de satisfação



Bruno Baracho de Moraes foi aprovado com 80% 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: 04/01/2025, registro nº 1704542, da folha 1 do livro 1.