



FORMAÇÃO ONLINE

VENDEDOR DE ELITE

CERTIFICADO

A FIBERSCHOOL confere a:

Rayssa de Souza Ribeiro

CPF:

O certificado de conclusão do curso **Vendedor de Elite** na modalidade EAD com carga horária de 16 horas.

28 de Abril, 2024

Data

Matheus Marmantini

Matheus Marmantini // INSTRUCTOR

David Vieira

David Vieira // INSTRUCTOR

Certificado nº 000034



Aluno(a): Rayssa de Souza Ribeiro

Certificado emitido em: 28 de Abril, 2024

CPF:

Curso ministrado por: Matheus Marmentini e David Vieira

Carga horária: 16 horas

Conteúdo Programático:

CURSO 1 - PSICOLOGIA DAS VENDAS

AULA 5 - MAPA DAS OBJEÇÕES

AULA 6 - TIPOS DE CLIENTES

MÓDULO 1 - INTRODUÇÃO A PSICOLOGIA DAS VENDAS

AULAS EXTRAS

AULA 1 - INTRODUÇÃO A PLAYLIST

28 VIDEOS DO YOUTUBE

AULA 1 - INTRODUÇÃO AO CURSO DE VENDAS

AULA 2 - PSICOLOGIA DAS VENDAS

AULA 3 - VENDA ATIVA X VENDA PASSIVA

AULA 4 - TIPOS DE VENDEDORES

CURSO 2 - VENDAS PAP - DAVID VIEIRA

MÓDULO 2 - PREPARANDO A MENTE DO VENDEDOR

AULA 1 - INTRODUÇÃO

AULA 2 - VENDA EXTERNA DE ALTA CONVERSÃO - MOTIVACIONAL

AULA 3 - VENDA EXTERNA DE ALTA CONVERSÃO - TÉCNICAS DE VENDAS

AULA 4 - POTENCIALIZANDO RESULTADOS E ESTRATÉGIAS - DISCIPLINA

AULA 5 - POTENCIALIZANDO RESULTADOS E ESTRATÉGIAS - TÉCNICAS

AULA 1 - HARDSKILLS VS SOFTSKILLS

AULA 2 - MINDSET

AULA 3 - DISCIPLINA

AULA 4 - GESTÃO EMOCIONAL

MÓDULO 3- MÉTODO COVAC

AULA 1 - INTRODUÇÃO AO COVAC

AULA 2 - 5 FASES MÉTODO COVAC

AULA 3 - GATILHOS MENTAIS

AULA 4 - MAPA DIFERENCIAÇÃO

MÓDULO 1 - PRINCÍPIOS DA VENDA INTERNA

AULA 1 - INTRODUÇÃO

AULA 2 - O QUE É OMNICHANNEL

AULA 3 - TIPOS DE CANAIS

AULA 4 - AS 3 CHAVES PRO SUCESSO DA VENDA INTERNA

MÓDULO 2 - VENDA INTERNA NA PRÁTICA

AULA 1 - MÉTODO COVAC NAS VENDAS OMNICHANNEL

AULA 2 - VENDA INTERNA NA PRÁTICA

MÓDULO 3 - ENCERRAMENTO

AULA 1 - FIM?????

BÔNUS

EXTRA 1 - UPGRADE DE PLANOS - PART. JULIANO TOTTI

CURSO 3 - VENDAS INTERNAS -