



CERTIFICADO

FORMAÇÃO ONLINE

VENDEDOR DE ELITE

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 AULA 1 - INTRODUÇÃO AO CURSO DE VENDAS AULA 2 - PSICOLOGIA DAS VENDAS AULA 3 - VENDA ATIVA X VENDA PASSIVA AULA 4 - TIPOS DE VENDEDORES	AULAS EXTRAS AULA 1 - INTRODUÇÃO A PLAYLIST 28 VIDEOS DO YOUTUBE	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 - PREPARANDO A MENTE DO VENDEDOR AULA 1 - HARDSKILLS VS SOFTSKILLS AULA 2 - MINDSET AULA 3 - DISCIPLINA AULA 4 - GESTÃO EMOCIONAL	CURSO 2 - VENDAS PAP - DAVID VIEIRA 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	MÓDULO 2 - VENDA INTERNA NA PRÁTICA AULA 1 - MÉTODO COVAC NAS VENDAS OMNICHANNEL AULA 2 - VENDA INTERNA NA PRÁTICA
MÓDULO 3- MÉTODO COVAC AULA 1 - INTRODUÇÃO AO COVAC AULA 2 - 5 FASES MÉTODO COVAC AULA 3 - GATILHOS MENTAIS AULA 4 - MAPA DIFERENCIAÇÃO		MÓDULO 3 - ENCERRAMENTO AULA 1 - FIM????? BÔNUS EXTRA 1 - UPGRADE DE PLANOS - PART. JULIANO TOTTI
	CURSO 3 - VENDAS INTERNAS -	