



CERTIFICADO

O **Grupo Voitto** certifica que

Carlos Henrique Santana

concluiu com êxito o curso de **Fundamentos de Vendas**,
com carga horária de 8 horas.

Juiz de Fora - MG, 22 de Fevereiro de 2023

Voitto Treinamento e Desenvolvimento
CNPJ: 10.325.713/0001-89

Ícaro Lasbeck

grupo **Voitto**



CERTIFICADO:
5135432165

Fundamentos de Vendas

Módulo 1: Conceitos Iniciais de Vendas

Lição 1: Objetivos do módulo

Lição 2: Introdução a Vendas

Lição 3: Como estruturar um processo de vendas?

Lição 4: Os tipos de Vendas mais utilizados nas empresas

Lição 5: Ferramentas de Gestão Comercial (Softwares)

Lição 6: Qual a diferença entre Inside, Field, Inbound e Outbound Sales?

Lição 7 : O funil de vendas e seus benefícios

Lição 8: Tipos de Leads

Lição 9: Como ser um vendedor de sucesso

Lição 10: Como montar um time de vendas

Lição 11: 5 Passos Práticos para aplicar o que você aprendeu

Módulo 2: Como Vender

Lição 1: Objetivos do módulo

Lição 2: Conhecendo o seu cliente

Lição 3: Como identificar a dor do cliente

Lição 4: Planejamento de vendas

Lição 5: Jornada do cliente

Lição 6: Principais canais de comunicação com cliente

Lição 7 : Os principais gatilhos mentais utilizados em vendas

Lição 8: Como prospectar os clientes

Lição 9: Como lidar com as objeções dos clientes

Lição 10: Fechando a proposta

Lição 11: Pós-venda

Lição 12: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu