

EMENTA DO CURSO – ATENDIMENTO COM FOCO EM VENDAS



PÚBLICO ALVO	Atendentes, recepcionistas e equipes de atendimento que precisam converter conversas em agendamentos e comparecimento. Profissionais que pretendem iniciar a carreira de vendas.
FORMATO	Aulas práticas com scripts prontos, simulações de interação (<i>roleplay</i>) e auditoria de conversas. Materiais: apostila, <i>checklists</i> e <i>templates</i> .
CARGA HORÁRIA	14 h

MÓDULOS E OBJETIVOS

MÓDULO	OBJETIVO	CARGA HORÁRIA
01 - FUNDAMENTOS	Construir a base mental e comportamental do atendente vendedor	2H
02 - A JORNADA DA VENDA	Ensinar o atendimento como processo e etapas.	2H
03 - TRIAGEM E RECOMENDAÇÃO	Qualificar o paciente antes de apresentar preço.	2H
04 - PITCH E PROVA	Apresentar a oferta com clareza e gerar confiança.	2H
05 - OBJEÇÕES	Tratar objeções sem debater ou conceder desconto automático.	2H
06 - FECHAMENTO E FOLLOW-UP	Transformar intenção em decisão e comparecimento.	2H
07 - GESTÃO DA QUALIDADE	Garantir padrão, consistência e melhoria contínua.	2H