

UNIDADE	HABILIDADES ESPECÍFICAS
SETOR	TÉCNICO-PROFISSIONALIZANTE
CURSO	TÉCNICAS DE CAPTAÇÃO E VENDAS
CERTIFICAÇÃO	PARTICIPAÇÃO

O *Curso de Técnicas de Captação e Vendas* do NUFEl tem como objetivo instruir os captadores e corretores das empresas do mercado com relação as técnicas utilizadas para alcançar o melhor resultado nas áreas de captação e vendas. Visa oferecer um método simplificado e eficaz de trabalho, com foco em resultados, desenvolvendo visão estratégica do negócio. O curso tem ainda como objetivo sugerir e identificar pontos fundamentais para aumentar a produtividade de ações de captação e vendas, através da formação e do aperfeiçoamento dos participantes.

. Conteúdo Programático

Nome da Disciplina	Assuntos Trabalhados	Carga Horária
1. DEFINIÇÃO DO PROFISSIONAL	Abordagem das atitudes que diferenciam os bons profissionais em captação e vendas;	3 horas
2. TÉCNICAS DE VENDAS	Estudo das técnicas de captação e vendas direcionadas para o mercado imobiliário;	6 horas
3. NOÇÕES DE PNL	Noções básicas de Programação Neuro-Linguística voltada para captação e vendas	3 horas