

Técnicas de Vendas e Negociação

1ª Edição

17; 19; 25; 27 e 31 de **Março**. de **2026** 
Carga horária total **20h, das 09:00 às 13h** 

Presencial 

ABORDAGEM

O nosso curso de **Técnicas de Vendas e Negociação** propõe-se a apresentar e aprofundar os principais conceitos de venda dentro de uma visão contemporânea e adequada ao mundo de negócios. Combinando casos de estudo com exemplos práticos e simulação de vendas, capacitando os formandos para melhor aplicação do processo de vendas, nas fases da pré-venda, venda e pós-venda, propiciando a construção de vantagens competitivas para a organização.

O QUE ESPERAR

Após a conclusão do curso, espera-se que o formando apresente evolução significativa na mentalidade, comunicação e domínio do processo de vendas, atuando com mais confiança, foco em valor e postura profissional. O formando desenvolve maior capacidade de escuta, argumentação e adaptação ao cliente, além de melhorar a negociação, lidando com objeções e criando acordos vantajosos, o que resulta em melhores resultados comerciais.

PARA QUEM

- Gestores de negócios;
- Profissionais da área do marketing;
- Empreendedores;
- Quadros técnicos de áreas variadas que estejam ligadas a vendas e negociações.

SOBRE ANGOLA BUSINESS SCHOOL

O projeto **Angola Business School** nasce do sonho de criar em Angola uma escola de negócios de classe mundial. A escola tem como objectivo estratégico dar resposta a um dos maiores desafios da economia Angolana, o desenvolvimento de talento.

Criada em 2009, a **Angola Business School** conta com mais de 2.500 participantes formados. A **Angola Business School** é já uma referência em Angola, posicionando-se como player relevante no desenvolvimento de talento.

ESTRUTURA DO PROGRAMA

Com base na nossa experiência, este curso foi elaborado com uma estrutura modular/temática, onde cada participante deverá frequentar as sete sessões que somam um total de 20h, sendo 3h por dia, das 09:00h às 13:00h. Ao final de um curso de **Técnicas de vendas e negociação**, os formandos devem passar ter uma visão contemporânea e adequada ao mundo de negócios possibilitando lhes atuar no mercado de trabalho capacitados a fazer a melhor aplicação dos processos de vendas.

CONTEÚDOS

MÓDULOS

1. O que é vender com paixão e a sua importância;

2. Sinais de que o vendedor perdeu a paixão pelas vendas;

3. Benefícios de vender com paixão;

4. Qualificação do cliente dentro do processo de vendas;

5. Processo de Vendas e suas fases;
6. Venda de valor (Value Selling), seus benefícios e estratégias para o sucesso das vendas;

7. Atendimento ao Cliente vs Experiência do cliente;

8. Ferramentas de Vendas (sales tools) para clientes B2B e B2C.

DOCENTE



Fernando Cortez

Mestre em Economia Internacional, licenciado em Estudos de Negócios-especialidade em Gestão de Marketing pela Universidade de Africa (Africa University-Zimbabwe). Pós-graduação em Marketing Internacional e Auditoria de Marketing. Experiência profissional na área de Vendas e marketing em empresas nacionais e multinacionais. Professor universitário desde 2008 e de pós-graduação desde 2015. Colabora com a Nova SBE como professor convidado desde 2017, lecionando em programas da Formação de Executivos e da Angola Business School.

INVESTIMENTO

O curso de **Técnicas de Vendas e Negociação** tem um investimento de **370.000 AKZ**.

OBS - Para clientes corporativos são acrescidos 6,5% referentes à retenção na fonte.

Se o formando desistir no decorrer do curso por motivos de força maior, seja por doença ou óbito, pode transitar para uma próxima edição do mesmo.

Caso não haja outra edição, terá direito a 50% do reembolso do investimento.

Fora do âmbito acima assinalado, o formando pode frequentar a próxima edição com o custo acrescido de 50% do valor do curso.

Não havendo outra edição não efetuaremos qualquer reembolso.

OBS - A ABS reserva-se ao direito de só abrir a turma com mínimo de 10 formandos matriculados