



CERTIFICADO

FORMAÇÃO ONLINE

VENDEDOR DE ELITE

A Fiberschool confere a:

Rennan Jose da Silva

CPF:

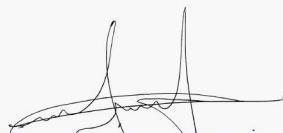
O certificado de conclusão do curso **Vendedor de Elite** na modalidade EAD com carga horária de 16 horas.

4 de Dezembro, 2023

Data

A handwritten signature in black ink.

Matheus Marmentini // INSTRUTOR



David Vieira // INSTRUTOR

Certificado nº 000010



Aluno(a): Rennan Jose da Silva

Certificado emitido em: 4 de Dezembro, 2023

CPF:

Curso ministrado por: Matheus Marmentini e David Vieira

Carga horária: 16 horas

Conteúdo Programático:

CURSO 1 - PSICOLOGIA DAS VENDAS

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

MÓDULO 2 - PREPARANDO A MENTE DO VENDEDOR

AULA 1 - HARSKILLS VS SOFTSKILLS

AULA 2 - MINDSET

AULA 3 - DISCIPLINA

AULA 4 - GESTÃO EMOCIONAL

MÓDULO 3- MÉTODO COVAC

AULA 1 - INTRODUÇÃO AO COVAC

AULA 2 - 5 FASES MÉTODO COVAC

AULA 3 - GATILHOS MENTAIS

AULA 4 - MAPA DIFERENCIACÃO

AULA 5 - MAPA DAS OBJEÇÕES

AULA 6 - TIPOS DE CLIENTES

AULAS EXTRAS

AULA 1 - INTRODUÇÃO A PLAYLIST

28 VIDEOS DO YOUTUBE

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

CURSO 3 - VENDAS INTERNAS -

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 - VENDA INTERNA NA PRÁTICA

AULA 1 - MÉTODO COVAC NAS VENDAS OMNICHANNEL

AULA 2 - VENDA INTERNA NA PRÁTICA

MÓDULO 3 - ENCERRAMENTO

AULA 1 - FIM?????

BÔNUS

EXTRA 1 - UPGRADE DE PLANOS - PART. JULIANO TOTTI