

Série

ADMINISTRAÇÃO

COMO NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA

Professor Ênio Padilha, Ms.



QiSat

Quem deve se matricular na série?

Projetistas, engenheiros ou arquitetos, que:



Atuam ou desejam atuar de forma autônoma. Ou, ainda, possui um escritório de projetos;



Buscam por um diferencial na apresentação de propostas comerciais



Desejam se destacar da concorrência



Têm pouca ou nenhuma experiência em vendas de serviços

[Conhecer a série →](#)



O que você saberá fazer após a série?

- Aplicar soluções de marketing para impulsionar vendas de serviços
- Identificar e contornar os 10 obstáculos e armadilhas que surgem durante as negociações
- Técnicas diferenciadas para impulsionar negociações de serviços de engenharia e arquitetura
- Apresentar orçamentos claros, completos e bem acompanhados
- Evitar o “velho truque” de deixar uma “folga” no preço para dar como desconto na hora da negociação
- Técnicas e rotinas para elaboração de propostas comerciais atrativas e eficientes





Como funciona a série?

O formato da série visa entregar uma excelente experiência de aprendizado



Aulas 100% em vídeo



Certificado digital



Carga horária: 15h



Tira dúvidas online



Exercícios de fixação



Prazo de conclusão:
60 dias



Tempo por aula:
4 horas



Fórum de discussão



Capítulos

1. A característica da prestação de serviços

 **R\$150,00** →

2. Fundamentos de um bom vendedor para serviços de engenharia

 **R\$150,00** →

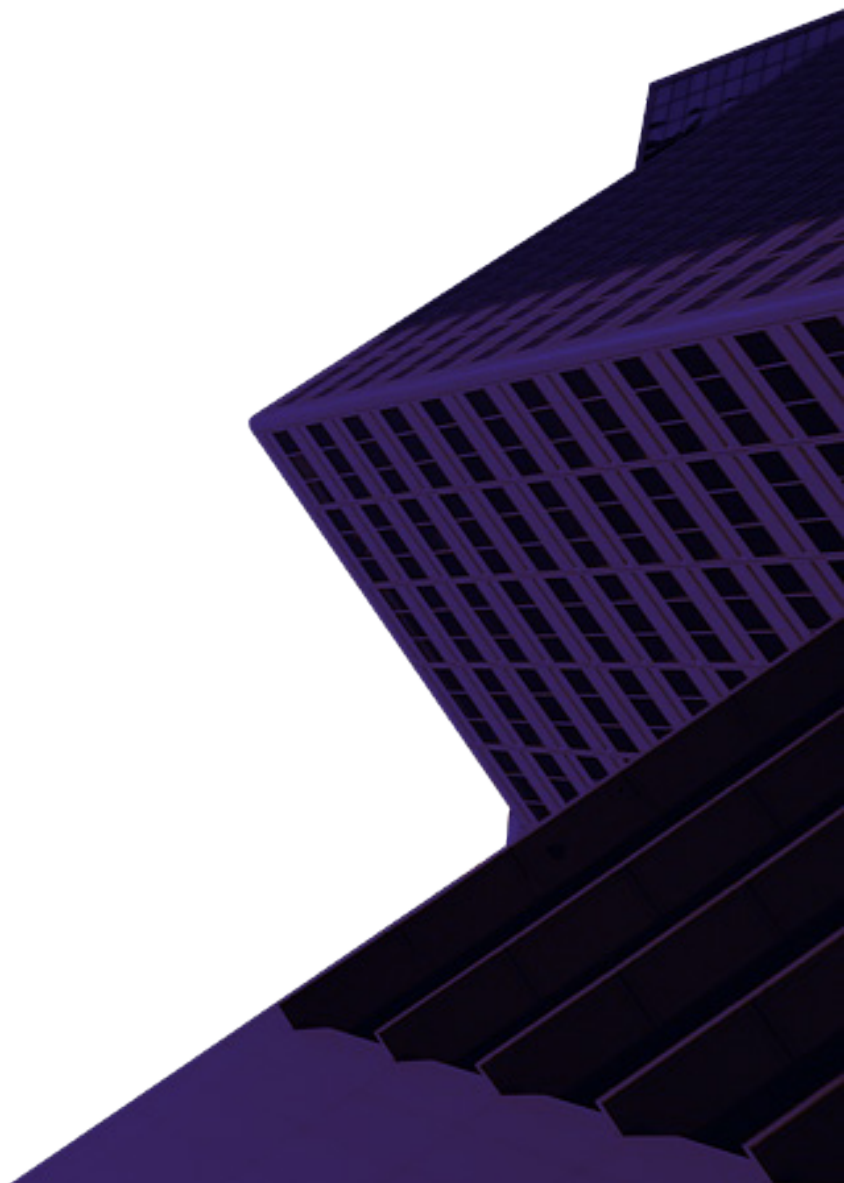
3. Os principais obstáculos e armadilhas da negociação

 **R\$150,00** →

4. Elaboração de Propostas, Negociação e Contrato

 **R\$150,00** →

[Baixar ementa completa](#) →



O que dizem os alunos



O curso me proporcionou ter uma visão mais prática, com exemplos facilmente identificados no dia a dia. Foram apresentados pontos relevantes referentes a negociação de serviços de engenharia que tornarão essa fase do trabalho mais eficaz!

Letícia de Carvalho Somavila



Aprendi como me relacionar melhor com os clientes. pude verificar os pontos que tenho a melhorar e também como realizar boas propostas comerciais.

Raiza de Campos Araujo



O professor ênio Padilha realmente é um ótimo profissional. Sua didática é prática e objetiva. Excelente e parabéns, espero encontrar mais cursos dele na QiSat.

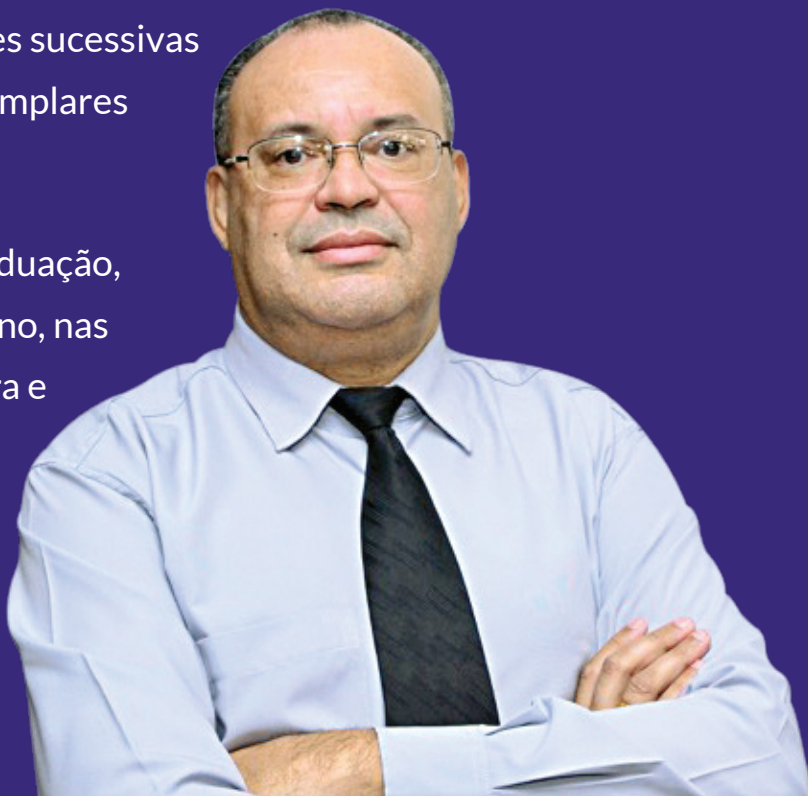
Daniel Veloso Borda



Conheça seu professor

Ênio Padilha

- Engenheiro Eletricista formado pela UFSC, em 1986
- Mestre em Administração pela UNIVALI, em 2007
- Fundador e diretor da Trifase Engenharia, empresa com a qual atuou durante 12 anos como projetista, consultor e assessor técnico
- Diretor da Oitonovetrês Produções, desde 1998.
- Autor de dez livros, cujas edições sucessivas representam mais de 45 mil exemplares vendidos em todo o país.
- Professor em cursos de pós-graduação, em diversas instituições de ensino, nas disciplinas de Gestão de Carreira e Marca Pessoal e Administração de Escritórios de Arquitetura e Engenharia.



Quero me matricular →

