



BOLETIM ELETRÔNICO AEA – AGOSTO 2015

APROVEITE A OPORTUNIDADE DE CONHECER E APRENDER COM UM DOS MAIORES PALESTRANTES DE GESTÃO E MARKETING PARA ARQUITETOS E ENGENHEIROS

➤ **CURSO DE APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL:**

COMO NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA

➤ **DATA: 21/08 e 22/08/2015 – VAGAS LIMITADAS CONFIRME JÁ A SUA.**

Prof: ENIO PADILHA - Engenheiro Eletricista (UFSC - 1986) e Mestre em Administração (UNIVALI - 2007).

É autor de **sete livros**, cujas edições sucessivas representam mais de 40 mil exemplares vendidos em todo o país.

Apresenta cursos e palestras para profissionais e estudantes de Engenharia e Arquitetura em todo o Brasil. Seus cursos e palestras já tiveram a participação de mais de **19.000 profissionais** e mais de **170 cidades** de **TODOS** os estados brasileiros, além de três cidades em Portugal (Lisboa, Coimbra e Porto).

PROGRAMA DO CURSO

1. Vender Serviços x Vender Mercadorias

-- As diferenças fundamentais entre mercadorias e serviços (*Intangibilidade, Inseparabilidade, Variabilidade, Inarmazenabilidade, Improtegiabilidade, Precificação diferenciada*)

bem como as implicações disso para o processo de venda do produto;

2. Por que vender Serviços de Engenharia, Arquitetura e Agronomia é tão complicado?

-- As características particulares de serviços de Engenharia e de Arquitetura que tornam a negociação mais complexa;

-- Como superar esses obstáculos;

-- Como vencer resistências e alterar a percepção do cliente sobre o produto;

3. Fundamentos de Um Bom Vendedor (engenheiro, arquiteto ou agrônomo)

-- Pequenos e grandes detalhes que fazem diferença na hora da negociação.

4. Os principais obstáculos e armadilhas da Negociação

-- Os principais problemas enfrentados pelos profissionais durante o processo de negociação e venda dos seus produtos

-- A questão do preço. Por que os clientes se preocupam tanto com o preço. Como enfrentar (e superar) esse obstáculo.

5. Orçamento Negociação e Contrato

-- As múltiplas utilidades de um Orçamento

-- A forma de apresentação de um Orçamento



- O Conteúdo básico de um orçamento eficiente
- Como transformar um orçamento em um contrato (as principais diferenças entre orçamento e contrato)

6. Técnicas e Recursos

- Vinte sugestões de técnicas e recursos que podem funcionar na hora da negociação de um serviço de Engenharia, Arquitetura e Agronomia

7. Encerramento

- Avaliação do Curso pelos participantes
- Conclusões Finais

21/08: 18:30 AS 22:30HRS E 22/08: 08:00 ÀS 12:00 HRS

VALORES: R\$ 100,00 ASSOCIADO E R\$ 50,00 SÓCIO – ESTUDANTE
R\$ 200,00 PROFISSIONAL NÃO ASSOCIADO.

MAIORES INFORMAÇÕES

ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS E ARQUITETOS DE APUCARANA

43 3422-8250 / MARISTELA

****Profissional ao preencher o formulário da ART (Anotações de Responsabilidade Técnica) anote na entidade de classe o número 312.***