

# CURSO: COMO NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA, ARQUITETURA E AGRONOMIA

Carga horária: 8 horas

Público alvo: Engenheiros, Arquitetos, Agrônomos, seus sócios e funcionários

Disponibilidade: manhã, tarde, noite e sábados

Apresentação do curso:

Curso dinâmico e que tem por objetivo dar aos participantes noções básicas sobre marketing, comunicação com o mercado, técnicas e recursos de vendas bem como suas aplicações aos casos específicos da prestação de serviços de Engenharia, de Arquitetura e de Agronomia.

Objetivos do curso:

Ao final do curso os participantes irão entender a necessidade e a utilidade de alguns conhecimentos e habilidades fundamentais para negociação e venda dos serviços em questão, além de desenvolver a capacidade de argumentação eficaz, principal recurso de vendas para Engenharia, Arquitetura e Agronomia.

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

Aplicabilidade após o curso: alta

Profundidade do tema: alta

Material didático disponível: apresentação power point, apostila e vídeos

INSTRUTOR: Enio Padilha
-------------------------

Título profissional: Engenheiro Eletricista  
Especialista em Marketing Empresarial  
Mestre em Administração

Carteira CREA: 21964-8 – CREA-SC

Breve currículo:

Engenheiro Eletricista formado pela Universidade Federal de Santa Catarina (1986) e Mestre em Administração pela UNIVALI (2007). Apresenta cursos e palestras sobre gestão de empresas para profissionais e estudantes de Engenharia, Arquitetura e Agronomia em todo o Brasil. Seus cursos e palestras já tiveram a participação de mais de 15.000 profissionais e mais de 150 cidades de TODOS os estados brasileiros.

[www.eniopadilha.com.br](http://www.eniopadilha.com.br)

Publicações:

Autor dos livros

"Marketing para Engenharia, Arquitetura e Agronomia",

"Marketing Pessoal & Imagem Pública",

"3 Minutos de Marketing",

"Os Pecados de Marketing na Engenharia e na Arquitetura"

"Negociar e Vender Serviços de Engenharia e Arquitetura".

*(total de 30 mil exemplares vendidos)*

Cidade: Balneário Camboriú-SC

Disponibilidade para viagens: sim

INFRAESTRUTURA E EQUIPAMENTOS: sala até 50 pessoas e equipamento de som (caixa de som amplificada é suficiente). Demais equipamentos são fornecidos pelo palestrante.

Curitiba, 20 de janeiro de 2011.