

CURSO: MARKETING PARA ENGENHARIA, ARQUITETURA E AGRONOMIA – COM TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS

Carga horária: 12 horas

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

Disponibilidade: manhã, tarde, noite e sábados

Apresentação do curso:

Este curso é uma composição do curso de “Marketing para Engenharia, Arquitetura e Agronomia” com o curso “Como Negociar e Vender Serviços de Engenharia e Arquitetura. Portanto, trata-se de um curso dinâmico e que tem por objetivo dar aos participantes noções básicas sobre marketing, políticas de mercado, 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 o participante deverá ser capaz de identificar e reconhecer os conceitos fundamentais do marketing e saber como aplicá-los aos serviços de Engenharia, Arquitetura e Agronomia, além de 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. Conceitos Gerais de Marketing

- Marketing não é apenas Propaganda e Publicidade
- O que é, afinal, Marketing ?
- Para que serve o Marketing ?
- Quais são as políticas de mercado que definem o marketing de uma empresa
- O que o Marketing tem a ver com Vendas ?
- Como o marketing reduz a importância da questão do preço na relação com o mercado

2. 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;

3. 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;

4 Comunicação com o Mercado

- As diferenças entre a Comunicação de Massa e a Comunicação Restrita
- As diferenças e as aplicações racionais da Mídia Tradicional e das Mídias Alternativas
- Alternativas mais interessantes de mídia para os serviços de Engenharia, Arquitetura e Agronomia.

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

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

6. 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.

7. 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)

8. Técnicas e Recursos

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

9. 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

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.