

Curso de vendas: saiba mais sobre estratégia, gestão e negociação!

Para quem busca uma maneira rápida de entrar no mercado de trabalho ou de se atualizar, os [cursos profissionalizantes](#) surgem como uma ótima alternativa. São muitas as opções disponíveis — e o **curso de vendas**, tema deste artigo, é apenas uma delas.

Esses cursos, que objetivam desenvolver habilidades profissionais, têm [curta duração](#), custo acessível e proporcionam uma qualificação que valoriza o currículo. Graças a isso, é possível conseguir destaque no mercado e, conseqüentemente, **mais e melhores oportunidades de emprego**.

Uma vez que essa é uma área bastante concorrida, quem deseja trabalhar com vendas precisa se esforçar para atender às demandas da profissão. Por isso, se você quer saber mais sobre o curso de vendas e como ele pode alavancar a sua carreira, continue lendo e confira as informações que trouxemos para você!

Como é o curso de vendas?

Com duração de apenas 60 horas, o [curso de vendas](#) fornece ao aluno os recursos necessários para conquistar, fidelizar e reter o cliente. Para tanto, a grade curricular foca em três aspectos fundamentais dessa área: estratégia, gestão e negociação.

As **estratégias** são importantes para que o profissional reconheça quais são os seus objetivos, além de quando e como eles serão atingidos. Normalmente, as estratégias se dividem em 4 fases: encontrar clientes em potencial, conquistá-los, mantê-los e aumentar as vendas feitas a esses clientes.

A **gestão** no setor de vendas é essencial para os resultados da empresa. Afinal, para ser bem-sucedida, a equipe de vendas precisa de orientação adequada, ou seja, um processo de vendas condizente com o produto e com a realidade da empresa. Preparar essa orientação, por meio de um planejamento flexível e estável, é um dos desafios da gestão de vendas.

Na **negociação**, por sua vez, o [profissional de vendas](#) precisa ser um conhecedor de técnicas que permitam exercer influência sobre o consumidor, a fim de identificar qual delas vai resultar na melhor abordagem para cada caso. Logo, é importante saber como conduzir a conversa com o cliente, usando argumentos que demonstrem confiança e autoridade no assunto.

Assim, o curso de vendas é embasado nas seguintes disciplinas:

- introdução e conhecimentos essenciais;
- estratégia com fundamentação em marketing;
- gestão de equipes e liderança;
- negociação de alta performance.

Para quem é indicado o curso de vendas?

De modo geral, esse curso, assim como os demais [cursos profissionalizantes](#), é indicado para pessoas que almejam uma qualificação rápida. Esse pode ser tanto a porta de entrada no mercado de trabalho, para pessoas sem uma formação específica, quanto o início de novas possibilidades, para aqueles que já têm uma carreira em andamento.

Entretanto, essa área é indicada para indivíduos que apresentam certas características. Por isso, conheça, a seguir, o **perfil ideal do profissional de vendas**.

Comprometimento

É natural que todo profissional deseje **crescer na carreira**. No setor de vendas, porém, isso só é possível quando ele entende que o próprio crescimento está irremediavelmente atrelado ao da empresa. Portanto, o comprometimento é uma característica que não pode faltar naqueles que escolhem essa área.

Inteligência emocional

A concretização de uma venda envolve, muitas vezes, uma negociação longa. Desse modo, o profissional deve estar preparado para lidar com um processo que pode despertar emoções conflitantes, como a ansiedade e a frustração. Nesses momentos, ter [inteligência emocional](#) é muito importante para superar isso e estar **pronto para o próximo cliente**.

Comunicação

Como em qualquer área que coloca o profissional em **contato direto com o público**, as habilidades de comunicação não podem faltar para quem trabalha com vendas. No entanto, não pense que basta saber falar bem e ser extrovertido. Nesse setor, também é necessário ser um **bom observador** para perceber o que o cliente precisa — condições de pagamento mais acessíveis, por exemplo —, mesmo que ele não expresse isso com palavras.

Quais são as vantagens de fazer esse curso?

Buscar qualificação profissional é sempre vantajoso, e com o curso de vendas isso não é diferente. A seguir, veja alguns dos principais **benefícios de investir nesse curso** profissionalizante.

Capacitação profissional

É de conhecimento público que o mercado está ficando cada vez mais concorrido. As altas taxas de desemprego atingem pessoas de diferentes níveis sociais, e com diferentes níveis de qualificação. Nesse cenário, quem não tem capacitação profissional fica para trás. Logo, o curso de vendas [valoriza o currículo](#) e garante um maior **destaque diante dos recrutadores**.

Networking

Contatos são importantes na hora de conseguir **oportunidades no mercado**. Durante o curso, o aluno conhece outras pessoas que se dedicam à área, desde aqueles que ainda estão começando até profissionais de sucesso que estão lá apenas para se atualizar. Assim, a sala de aula é um ótimo lugar para fazer networking, ou seja, para **ampliar a sua rede de contatos**.

Melhor salário

A qualificação do profissional reflete diretamente na remuneração que ele recebe. Afinal, quanto mais qualificado ele for, melhores serão as oportunidades. Segundo a Catho, a [média salarial de um vendedor](#) no Brasil fica em torno de R\$ 1.400,00.

Para outros cargos na mesma área, **o valor é ainda mais alto**. Um [assistente de vendas](#) recebe cerca de R\$ 1.500,00, enquanto a média salarial de um [consultor de vendas](#) chega a mais de R\$ 1.700,00.

Com dedicação e experiência, a tendência é que esses valores atinjam patamares ainda mais elevados. O cargo de [analista de vendas](#) paga, em média, R\$ 2.600,00, e o de [executivo de vendas](#) tem média salarial acima de R\$ 3.300,00.

Outro motivo que não pode deixar de ser mencionado é a necessidade que todo profissional tem de [se manter atualizado](#). A todo o momento, novas pessoas estão tentando ingressar no mercado de trabalho. Em meio a essa competição, conseguir uma vaga — e mantê-la — não é nada fácil.

Portanto, buscar qualificações como o curso de vendas é uma maneira de **conquistar e garantir um espaço nesse mercado** que está em constante mudança. Esse é o caminho para se tornar o profissional que as empresas estão procurando e, assim, construir uma **carreira de sucesso**.

Você já conhece os [cursos de desenvolvimento profissional](#) da **Escola São Pelegrino**? Temos um excelente curso de vendas que vai transformar a sua vida profissional!

[Entre em contato](#) agora mesmo e conheça mais sobre essa formação e sobre várias outras. Você certamente encontrará a opção perfeita para o seu perfil!