

# CERTIFICADO

## DE CONCLUSÃO DE CURSO

CERTIFICAMOS QUE:

**Matheus B Quintanilha**

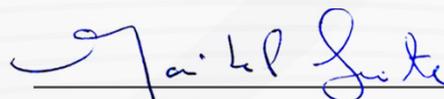
CONCLUIU O CURSO DE VENDEDOR DE LOJA  
MINISTRADO PELA CERTIFICADO CURSOS ONLINE.  
(EMPRESA ASSOCIADA À ABED - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA).

CARGA HORÁRIA: 30 horas

DATA DE INÍCIO: 25/09/2020

DATA DE CONCLUSÃO: 29/09/2020

CERTIFICADO  
DE  
CONCLUSÃO  
WWW.CERTIFICADOCURSOSONLINE.COM



**MAIKEL JANDREI**  
DIRETOR

SOMOS ASSOCIADOS



**ABED**  
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA  
DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA



CNPJ: 29.191.067/0001-32  
[WWW.CERTIFICADOCURSOSONLINE.COM](http://WWW.CERTIFICADOCURSOSONLINE.COM)

PARA VERIFICAR A AUTENTICIDADE DESTES CERTIFICADO ACESSE:  
[WWW.CERTIFICADOCURSOSONLINE.COM/VALIDAR-CERTIFICADO/](http://WWW.CERTIFICADOCURSOSONLINE.COM/VALIDAR-CERTIFICADO/)  
E DIGITE O CÓDIGO: 94DX-2BEJ-3C54-XAGQ

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Introdução
- Necessidades de Profissionais Qualificados no Setor Varejista
- O Futuro do Vendedor de Loja
- O Método de Vendas como Solução para um Bom Atendimento
- As 8 Atitudes Vencedoras de um Vendedor de Sucesso
- 1ª Atitude - De Manhã Levanto Para Vencer.
- 2ª Atitude - Seja Movido a Metas e Objetivos.
- 3ª Atitude - Não Desperdice Tempo.
- 4ª Atitude - Penso, Logo Vendo.
- 5ª Atitude - O Medo Não Me Domina.
- 6ª Atitude - Nunca Desista.
- 7ª Atitude - Acredite Na Força do Entusiasmo.
- 8ª Atitude - Aprenda Alguma Coisa Todo o Dia.
- Equipe de Vendas - Objetivos
- Estratégia e Estrutura da Equipe de Vendas
- Gerenciamento de Vendas
- Explicando "Atendimento"
- Abordagem e Sondagem do Cliente
- Demonstração Correta de um Produto
- O Fechamento de uma Venda
- O Relacionamento com os Clientes
- Métodos Usados no pós-venda
- Métodos Usados para Fidelizar o Cliente
- Conclusão
- Bibliografia/Links Recomendados

OS CURSOS OFERECIDOS PELA CERTIFICADO CURSOS ONLINE, TÊM BASE LEGAL CONSTITUÍDA PELO DECRETO PRESIDENCIAL N° 5.154.