

OUT 2026

1.ª EDIÇÃO



Curso Prático Vendedor de Alta Performance

AN&E
JOVENS EMPRESÁRIOS



CALENDÁRIO

13, 15, 28 de outubro, 04 e 11 de novembro de 2026

HORÁRIO

Sessões online síncronas:
19h00 às 22h00

FORMATO

Online (live)
Plataforma E-learning by ANJE Formação
e-learning.anje.pt

DURAÇÃO

15 horas

COORDENAÇÃO

ANJE

FORMAÇÃO

Enquadramento

O **Curso Prático Vendedor de Alta Performance** foi desenvolvido para profissionais que desejam elevar a sua capacidade de:

- Gerar resultados em vendas
- Dominar técnicas modernas de influência
- Construir/Consolidar uma carreira sólida num mercado cada vez mais competitivo

Num contexto em que o comportamento do consumidor evolui rapidamente e a diferenciação é essencial, este programa oferece uma abordagem prática, atual e orientada para a performance.



Porquê escolher este curso?

- Um dos cursos **mais práticos existentes na área de vendas** dirigido a vendedores de alta performance;
- **Conteúdos programáticos, técnicas e estratégias diferenciadas** para se tornar um vendedor de alta performance
- **Curso distintivo orientado para resultados:** vendedores experientes, empreendedores e donos de negócios e profissionais que desejam mudar de carreira e ingressar na área de vendas.



Destinatários

- Vendedores experientes que desejam aprimorar as suas habilidades e alcançar novos patamares de sucesso;
- Empreendedores e donos de negócios que desejam impulsionar as vendas dos seus bens ou serviços;
- Profissionais que desejam mudar de carreira e ingressar na área de vendas;
- Qualquer pessoa que deseja desenvolver as habilidades interpessoais e de comunicação necessárias para um desempenho profissional de sucesso.

Competências a desenvolver

O **Curso Prático Vendedor de Alta Performance** pretende equipá-lo com **ferramentas e conhecimentos** necessários para:

- 1.** Desenvolver competências, técnicas e comportamentos essenciais para atingir **alta performance em vendas, com foco em negociação, comportamento do consumidor e neuromarketing**;
- 2.** Aumentar significativamente as suas vendas;
- 3.** Construir **relacionamentos duradouros** com os seus clientes;
- 4.** Tornar-se um **especialista no seu nicho de mercado**;
- 5.** Alcançar os seus **objetivos profissionais e financeiros**.

Programa

Curso Prático Vendedor de Alta Performance

Módulo 1

Atitudes e Comportamentos de Alta Performance

- Autodisciplina e consistência;
- Proatividade e antecipação de necessidades;
- Resiliência emocional;
- Escuta ativa e curiosidade estratégica;
- Ética e transparência;
- Foco em resultados sustentáveis.

Módulo 2

Modelos de Negociação

- Velho vs. Novo Modelo de Vendas;
- Velho modelo: foco no produto, argumentação, pressão;
- Novo modelo: foco no cliente, consultoria, criação de valor.

Módulo 3

Dual Concern Model

- Eixos da negociação:
 - Preocupação com os próprios resultados
 - Preocupação com a relação
- Estilos resultantes:
 - Competição
 - Acomodação
 - Evasão
 - Colaboração (ideal em vendas consultivas)

Programa

Curso Prático Vendedor de Alta Performance

Módulo 4 Modelos Comportamentais

- Interpretação Comportamental;
- Ajuste de comunicação;
- Identificação de perfis;
- Redução de atritos.

Módulo 5 Modelo AIDA

- Atenção;
- Interesse;
- Desejo;
- Ação.

Módulo 6 Modelo de Decisão de Compra

- Reconhecimento do problema;
- Pesquisa;
- Avaliação;
- Decisão;
- Pós compra.

Programa

Curso Prático Vendedor de Alta Performance

Módulo 7 Alta Performance em Vendas

- Princípios Básicos;
- Preparação estratégica;
- Domínio do processo comercial;
- Comunicação persuasiva;
- Gestão emocional;
- Follow up disciplinado.

Módulo 8 Neuromarketing na Negociação

- Os Ciclos de Compra;
- Cérebro Reptiliano: segurança;
 - Cérebro límbico: emoção;
 - Neocórtex: lógica;
- Aplicação prática ao contexto real.

Módulo 9 O Círculo Dourado (Golden Circle)

- Porquê – propósito;
 - Como – diferenciação;
 - O quê – produto/serviço;
- Aplicação prática ao contexto real.

Formador

António Pinheiro

António Pinheiro é consultor e formador especializado em Estratégia Comercial, Marketing e Desenvolvimento de Equipas, com mais de 30 anos de experiência.

Ao longo da sua carreira, acumulou mais de 10.000 horas de consultoria e formação e uma vasta experiência prática em setores como imobiliário, farmacêutico, tecnologia, indústria e comércio tradicional.

Reconhecido pela sua abordagem pragmática e orientada para resultados, António combina técnicas avançadas de negociação, neuromarketing, liderança e gestão comercial para transformar equipas comuns em equipas de alta performance.

Foi docente convidado no IPAM, iniciou Doutoramento em Ciências Empresariais e tem uma carreira consolidada na banca, indústria farmacêutica e direção comercial.

A sua metodologia distingue-se por unir estratégia, comportamento humano e execução comercial, ajudando profissionais a evoluir de profissionais comuns para verdadeiros especialistas de topo.



Investimento

- Público em geral: 280€
- Associados ANJE: 224€

Condições de participação:

- A formalização da inscrição na ação é efetuada através do website anjeformacao.pt;
- O pagamento deve ser efetuado por transferência bancária até três dias úteis antes da data de início do curso e envio de comprovativo para infoformacao@anje.pt;
- A ANJE reserva-se o direito de não iniciar a formação nas datas previstas, caso não exista um mínimo de 12 formandos;
- No caso de anulação/adiamento do curso, a ANJE compromete-se a devolver o valor da inscrição na totalidade ou a transferi-la para outra inscrição, caso o candidato assim o entenda;
- Atribuição de Certificado de Formação Profissional com 80% de assiduidade (possibilidade de faltar apenas a 1 sessão de formação).



Pronto para dar o próximo passo?

Inscreva-se já ou contacte-nos para mais informações.

Garanta a sua vaga [aqui](#)

Saiba Mais:

 claudiaalmeida@anje.pt

 [+351] 939 820 134

<https://anjeformacao.pt/>

