

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), por um acaso ao pisar no pedal do freio ele está 'muxibento' ou muito pesado?

SINTOMAS**OUÇA****DESEJO**

Diga: Notei que seu nível de óleo de freio está baixo. Isso pode causar uma perda de freio, um acidente com o senhor, machucar alguém, além do prejuízo. Finalize: Eu tenho o óleo que custa em torno de XX reais. Posso completar para o senhor?

CONVENÇA

Lembre-se de usar a mão e de não pressionar o preço do produto

VENDA**AÇÃO**

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), por um acaso pela manhã ao ligar o seu carro percebe um barulho diferente?

SINTOMAS**OUÇA****INTERESSE**

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu nível de óleo está baixo. Isso pode comprometer o funcionamento do seu motor, causar um dano muito caro além de reduzir a via útil do veículo. Finalize: Eu tenho o óleo que custa em torno de XX reais. Vamos completar para evitar maiores problemas?

CONVENÇA

Lembre-se de usar a mão e de não pressionar o preço do produto

VENDA**AÇÃO**

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), por um acaso ao pisar no pedal do freio ele está 'muxibento' ou muito pesado?

SINTOMAS**OUÇA****INTERESSE**

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu nível de óleo de freio está baixo. Isso pode causar uma perda de freio, um acidente com o senhor, machucar alguém, além do prejuízo. Finalize: Eu tenho o óleo que custa em torno de XX reais. Posso completar para o senhor?

CONVENÇA

Lembre-se de usar a mão e de não pressionar o preço do produto

VENDA**AÇÃO**

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), por um acaso pela manhã ao ligar o seu carro percebe um barulho diferente?

SINTOMAS**OUÇA****INTERESSE**

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu nível de óleo está baixo. Isso pode comprometer o funcionamento do seu motor, causar um dano muito caro além de reduzir a via útil do veículo. Finalize: Eu tenho o óleo que custa em torno de XX reais. Vamos completar para evitar maiores problemas?

CONVENÇA

Lembre-se de usar a mão e de não pressionar o preço do produto

VENDA**AÇÃO**

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

TÉCNICA DE VENDAS

A.I.D.A

FRENTISTA ESPECIALISTA

FALE CONOSCO

(38) 3224-5111

comercial@solucoesrocha.com.br

www.solucoesrocha.com.br

TÉCNICA DE VENDAS

A.I.D.A

FRENTISTA ESPECIALISTA

FALE CONOSCO

(38) 3224-5111

comercial@solucoesrocha.com.br

www.solucoesrocha.com.br

ÓLEO HIDRÁULICO

ARREFECIMENTO

PALHETA

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), ao virar o volante, sente a direção pesada ou fazendo barulhos estranhos?

SINTOMAS



OUÇA



INTERESSE

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu nível de óleo hidráulico está baixo. Isso pode causar um grande prejuízo, além de muito desconforto na direção.

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), seu veículo está aquecendo muito, ou percebe que a ventoinhaarma com muita frequência?

SINTOMAS



OUÇA



INTERESSE

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu reservatório do radiador está abaixo do nível. Isso pode causar danos ao motor, que são muitos caros. Água não é indicado por conta da ferrugem.

Finalize: Eu tenho o produto adequado que custa em torno de XX reais. Posso completar para o senhor?

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

DESEJO

Diga: Elas acontecem porque suas palhetas estão ressecadas. Isso pode causar perda de visibilidade e até mesmo um acidente.

Finalize: Eu tenho a palheta ideal que custa em torno de XX reais. Posso substituir para o senhor?

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

DESEJO

Diga: Elas acontecem porque suas palhetas estão ressecadas. Isso pode causar perda de visibilidade e até mesmo um acidente.

Finalize: Eu tenho a palheta ideal que custa em torno de XX reais. Posso substituir para o senhor?

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

VENDA

AÇÃO

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

VENDA

AÇÃO

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

VENDA

AÇÃO

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

ÓLEO HIDRÁULICO

ARREFECIMENTO

PALHETA

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), ao virar o volante, sente a direção pesada ou fazendo barulhos estranhos?

SINTOMAS



OUÇA

INTERESSE

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu nível de óleo hidráulico está baixo. Isso pode causar um grande prejuízo, além de muito desconforto na direção.

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

ATENÇÃO

Diga: Senhor(a), seu veículo está aquecendo muito, ou percebe que a ventoinhaarma com muita frequência?

SINTOMAS



OUÇA



INTERESSE

Ouça o cliente com atenção. Lembre-se: não importa se a resposta for positiva ou negativa, o que vale é despertar o interesse no assunto.

DESEJO

Diga: Notei que seu reservatório do radiador está abaixo do nível. Isso pode causar danos ao motor, que são muitos caros. Água não é indicado por conta da ferrugem.

Finalize: Eu tenho o produto adequado que custa em torno de XX reais. Posso completar para o senhor?

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

DESEJO

Diga: Elas acontecem porque suas palhetas estão ressecadas. Isso pode causar perda de visibilidade e até mesmo um acidente.

Finalize: Eu tenho a palheta ideal que custa em torno de XX reais. Posso substituir para o senhor?

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

DESEJO

Diga: Elas acontecem porque suas palhetas estão ressecadas. Isso pode causar perda de visibilidade e até mesmo um acidente.

Finalize: Eu tenho a palheta ideal que custa em torno de XX reais. Posso substituir para o senhor?

CONVENÇA



Lembre-se de usar a mão e dizer
precisa o preço do produto

VENDA

AÇÃO

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

VENDA

AÇÃO

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto

VENDA

AÇÃO

Cliente toma a decisão final de comprar o produto ou tem alguma dúvida. Seja direto nas respostas e sempre pergunte ao final de cada explicação se pode colocar o produto