

## EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 2 de Técnicas de Vendas", e utilize ele para escrever as suas respostas, e no final, salve o arquivo em sua pasta – se precisar de alguma orientação quanto a isto, converse com seu instrutor)

- 1) Por que é importante conhecer as características do cliente?**
- 2) Quais são os tipos de clientes que vimos ao longo desta aula?**
- 3) Qual a característica do cliente decidido?**
- 4) Qual a característica do cliente indeciso**
- 5) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente decidido**
- 6) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente indeciso**
- 7) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente apressado**
- 8) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente sem pressa**
- 9) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente comunicativo**
- 10) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente não-comunicativo**



CLIQUE AQUI  
PARA CONCLUIR