

## EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 1 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) Em que época/ano as empresas passaram a investir no aperfeiçoamento de seus vendedores?**
- 2) Para uma maior ênfase no incremento da produtividade de vendas, o que vem sendo cada vez mais requisitado?**
- 3) Quais os 5 tipos de vendedores vistos nesta aula?**
- 4) Cite uma característica dos Construtores de Relacionamento**
- 5) Cite uma característica dos Resolvedores de Problemas**
- 6) Cite uma característica dos Hardworkers**
- 7) Cite uma característica dos Lobos Solitários**
- 8) Cite uma característica dos Challengers**
- 9) O que os Challengers não tem medo de compartilhar?**
- 10) Com qual dos 5 tipos de vendedores vistos na aula, você acredita que se identifica mais?**



CLIQUE AQUI  
PARA CONCLUIR