

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 6 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) Cite três características do vendedor de sucesso**
- 2) Qual a importância de ser um vendedor persistente?**
- 3) Por que é importante saber fazer as perguntas-chave?**
- 4) Por que é importante para o vendedor ser um bom ouvinte?**
- 5) Qual a importância de ser apaixonado por seus produtos?**
- 6) Por que é importante estar sempre em contato com seus clientes?**
- 7) Por que é importante focar-se em uma ideia de cada vez?**
- 8) Qual a importância de se escrever suas metas em um papel?**
- 9) Qual a importância de se escrever no presente?**
- 10) O que deve ser evitado falar com o cliente, durante a conversa "quebra-gelo"?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR