

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 4 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) Quais são as Fases de Negociação vistas ao longo desta aula?**
- 2) O que significa a sigla SPIN?**
- 3) O que significa a sigla ZOPA?**
- 4) O que significa a sigla PICO?**
- 5) O que é o Balanço de Forças durante a preparação?**
- 6) Quais estratégias devem ser definidas durante a preparação?**
- 7) O que são as perguntas de necessidade?**
- 8) O que deve ser feito em "Critérios", da técnica PICO?**
- 9) Explique o que é a "Carta na Manga"**
- 10) O que a técnica ZOPA sugere?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR