

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 8 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) O que é Marketing?**
- 2) O que é Marketing de Relacionamento?**
- 3) Se houver possibilidades, o que o profissional deve buscar no mercado de trabalho?**
- 4) O que os empresários pensam em relação ao marketing?**
- 5) O que a empresa deve ter, desde o primeiro momento, para implantar um Marketing de Relacionamento?**
- 6) O que a empresa pode usar para estreitar os laços de relacionamento com o cliente?**
- 7) O que a empresa deve construir para ajudar na identificação de seus clientes?**
- 8) Cite duas estratégias de um plano de Marketing de Relacionamento**
- 9) Para que serve o feedback do cliente?**
- 10) Qual a consequência do sucesso de um Plano de Marketing de Relacionamento?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR