

## EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 10 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 de suma importância que você esteja familiarizado com as técnicas de Atendimento?**
- 2) Por que nunca se deve tentar resolver rapidamente um problema para passar ao próximo atendimento?**
- 3) Como você deve reagir se o cliente começar a gritar?**
- 4) Qual a importância de colher feedback?**
- 5) Quais as perguntas que você deve fazer a si mesmo para direcionar seu foco para os clientes certos?**
- 6) Como estão posicionados os elementos na Teoria da Pirâmide Invertida?**
- 7) Qual a finalidade da Teoria da Pirâmide Invertida?**
- 8) Por que os clientes fiéis merecem um tratamento diferenciado?**
- 9) O que acontece à medida em que você efetua cada vez mais o monitoramento de seus clientes?**
- 10) Qual a importância de se observar os bons e os maus profissionais?**



CLIQUE AQUI  
PARA CONCLUIR