

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 5 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 o vendedor deve fazer antes de praticar as principais etapas da venda?**
- 2) Qual foi a premissa que Edgar Watson nos ensinou?**
- 3) O que acontece com o vendedor que não sabe criar e identificar oportunidades de venda?**
- 4) Por que é importante preparar-se mentalmente antes de visitar o cliente?**
- 5) Devemos nos preocupar em demonstrar principalmente os benefícios ou as características do produto?**
- 6) Como fazemos um roteiro para a entrevista com o cliente?**
- 7) Qual o material necessário para se ter em mãos ao visitar um cliente?**
- 8) O que representa, para você, um cliente satisfeito?**
- 9) Qual a importância para você, do cliente em sua vida?**
- 10) O que mais motiva você no trabalho?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR