

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 3 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) Qual a característica do cliente atento?**
- 2) Qual a característica do cliente desatento?**
- 3) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente "atento"**
- 4) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente "desatento"**
- 5) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente que só diz "sim"**
- 6) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente "estrela"**
- 7) Cite ao menos duas dicas para atender o cliente "negociador"**
- 8) Como procurar entender aquilo que seu cliente espera?**
- 9) Como justificar seu preço para o consumidor?**
- 10) Qual o objetivo de se dar descontos?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR