

EXERCÍCIOS

(Abra o Microsoft Word, crie um novo arquivo com o nome de "Exercícios 9 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 devemos buscar através do programa de fidelidade?**
- 2) Qual o objetivo de se implantar um bom Atendimento ao Cliente?**
- 3) Cite uma dica para conhecermos melhor nossos clientes**
- 4) Qual a principal vantagem da segmentação?**
- 5) Dê dois exemplos de segmentação que podem ser feitos**
- 6) Dê um exemplo de uma ação que incentiva o retorno do cliente**
- 7) Qual a importância de se estabelecer um cronograma?**
- 8) No comércio B2B (entre duas empresas), o que pode desgastar o relacionamento, de acordo com o que vimos na aula?**
- 9) Qual a principal dica em relação aos canais de Ouvidoria?**
- 10) Qual a importância de se monitorar os dados no Marketing de Relacionamento?**



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR