



VENDAS 360 GRAUS

-  Atração de Clientes
-  Atendimento Online
-  Reunião Presencial
-  Apresentação de Proposta

-  Negociação Não Agressiva
-  Fechamento de Contratos
-  Entrega
-  Pós-Venda e Fidelização

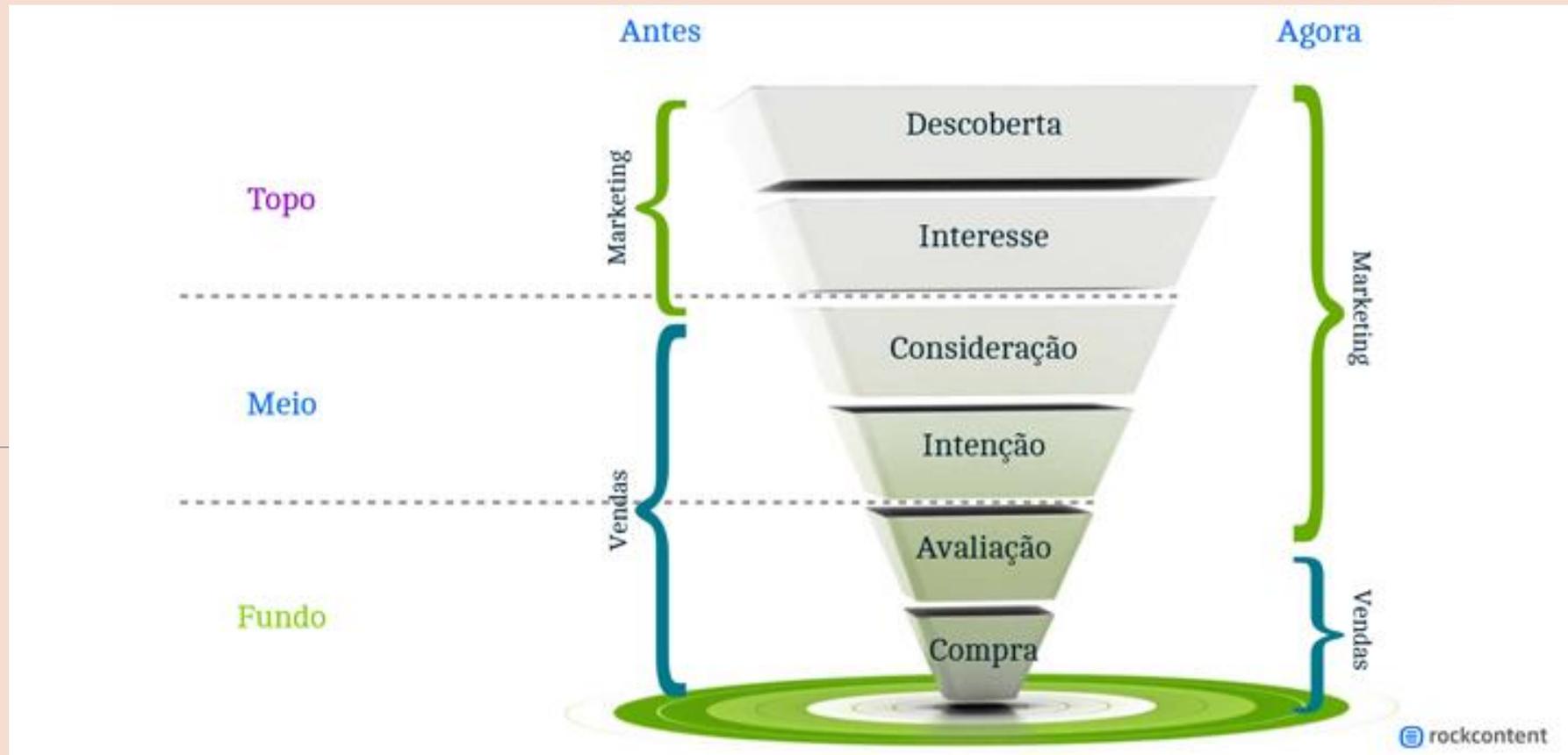
Programa de Coaching de Vendas por RubensVieira

Semana#2 – Como identificar o estágio da venda no qual seu cliente está?

Quem disse que ele está
pronto para comprar?

E TALVEZ NEM ELE SAIBA QUE NÃO ESTÁ!

O Funil



Estágios da Compra

– Como identificar?

Datas e prazos que ele menciona

O que ele já resolveu do “projeto” que tem nas mãos

Como e quando ele te encontrou

#vendas360graus

rubensvieira.com/vendas360

Programa de Coaching de Vendas para Empreendedores