



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 lidar com as objeções do seus clientes?

Como eles decidem?

COMO O CÉREBRO FUNCIONA HORA DE COMPRAR?

Sistema Límbico x NeoCortex

E O QUE SIGNIFICA A PERGUNTA: - VOCÊ PARCELA?

Motivos para não decidirem

- 1) NÃO CONFIAM EM VOCÊ!
 - 2) NÃO CONFIAM EM VOCÊ!
 - 3) NÃO CONFIAM EM VOCÊ!
 - 4) NÃO CONFIAM NO SEU PRODUTO X SERVIÇO OU EMPRESA!
-
- 5) PERCEBEM QUE VOCÊ ESTÁ MAIS PREOCUPADO EM VENDER DO QUE COM O SUCESSO DA COMPRA DELES!
 - 6) FICAM COM A SENSACÃO DE QUE VOCÊ NÃO ESTÁ SENDO HONESTO EM RELAÇÃO A ALGUMA COISA.

Como resolver?

– Antecipação

Medos

=> Quais os riscos que o seu cliente enxerga?

Desejos

=> Quais os resultados que ele espera?

#vendas360graus

rubensvieira.com/vendas360

Programa de Coaching de Vendas para Empreendedores