



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#3 – Como e quando fazer FollowUp?

Qual o limite ao fazer follow-up com seu cliente?

ATÉ ONDE IR? EM QUE MOMENTOS INSISTIR?

Follow-up

– Como estrutura?

Quando?

1 semana depois: - recebeu?

15 dias depois: - precisa de ajuda?

30 dias depois: - obrigado!

Como?

1 semana depois: e-mail + 1 canal

15 dias depois: e-mail + 1 ajuda racional

30 dias depois: canal que respondeu + 1 alerta emocional

(Sempre com foco no cliente!)

#vendas360graus

rubensvieira.com/vendas360

Programa de Coaching de Vendas para Empreendedores