



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#4 – Como realizar um bom fechamento de vendas?

Como fazer um bom fechamento?

QUAL A HORA CERTA PARA PERGUNTAR: VAMOS FECHAR?

Fechamento

– Como funciona melhor?

> Quando o grande SIM for construído
pro um monte de pequenos sim's <

P1 – qual a data?

P2 – qdo vc pode?

P3 – eu tenho, seja bem-vindo!

Quando convidar o cliente para o fechamento?

=> Sempre! Desde o começo!

Exemplo de perguntas de fechamento que você deve fazer:

=> Prefere pagar no cartão ou transferir para a conta?

=> Quer que eu entregue o álbum ou você vem retirar?

=> PQ a “Maria” disse que você tem que me contratar?

Exemplo de perguntas de fechamento que o cliente faz:

=> Em quantos dias você me entrega?

=> Você vai fazer o evento sozinho?

=> Eu posso parcelar? (você responde com pergunta ou com resposta?)

Dica Bônus1: Diga sim por ele!

Dica Bônus2: Cliente que não quer, levanta da cadeira, dê espaço para que ele escolha isso fazer isso!

OBRIGADO !

#vendas360graus

rubensvieira.com/vendas360

Programa de Coaching de Vendas para Empreendedores