



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 saber a hora de começar a negociar?

Quando negociar?

EM QUE ORDEM ISSO DEVERIA ACONTECER?

Quais os sinais?

- no cliente
- no entorno

Tá caro!

=> Mas quanto isso vai me custar?

=> Mas isso deve custar uma fortuna!

O que fazer?

=> Valor (recebe) x Preço (paga para receber)

=> Identificar desejos e necessidades e “desenhar” para o seu cliente!

No presencial é fácil! E no OnLine? (prevenção!)

#vendas360graus

rubensvieira.com/vendas360

Programa de Coaching de Vendas para Empreendedores