



# 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](http://rubensvieira.com/vendas360)

Programa de Coaching de Vendas para Empreendedores