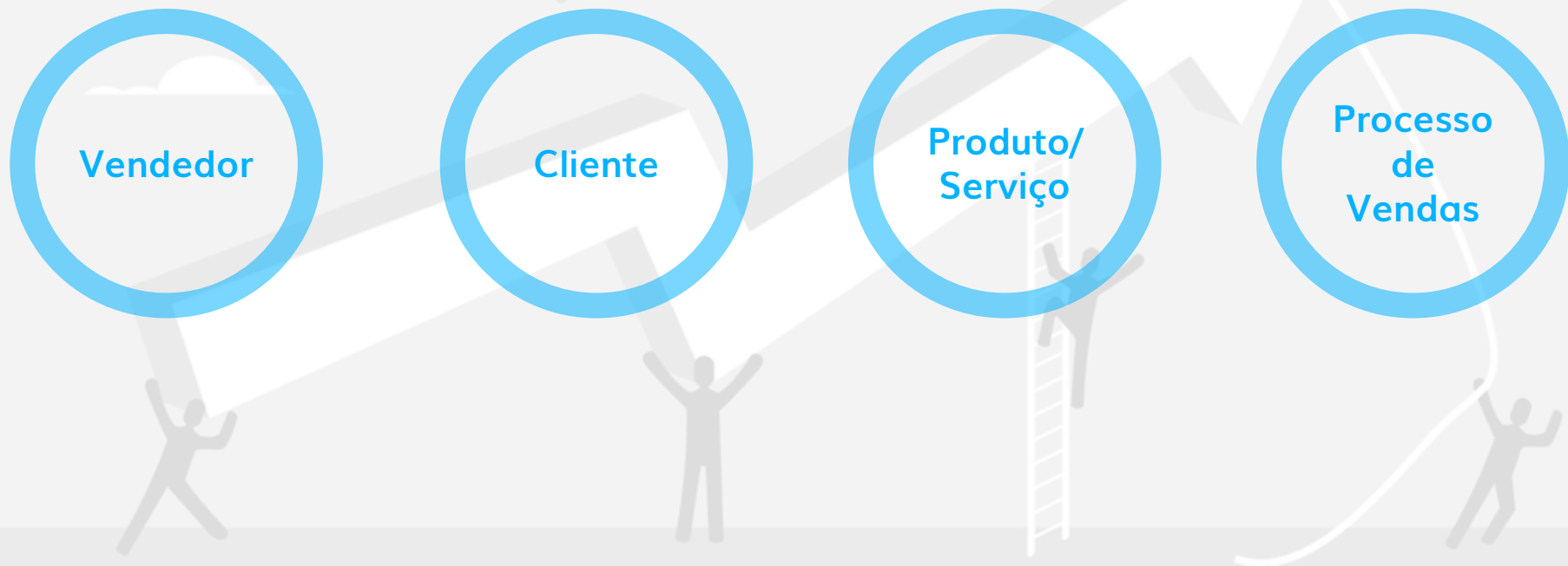


A smiling man in a dark suit, white shirt, and dark tie is reaching out with his right hand towards the camera. The background is a blurred office setting with other people. A large blue circle is overlaid on the image, containing the text "OS PILARES DAS VENDAS" in white, bold, uppercase letters.

# OS PILARES DAS VENDAS

# OS PILARES DAS VENDAS



## VENDEDOR

- Conquistar a confiança do Cliente
- Disciplina
- Comprometimento
- Foco
- Objetivo
- Estar em constante aperfeiçoamento
- Boa Aparência
- Comunicação...



## CLIENTE

- Como seu cliente compra?
- Quais são as dores dele?
- Como seu produto ou serviço ajuda ele?
- O que seu cliente espera do seu produto?
- Entenda profundamente quem é seu cliente

A photograph of a white, two-story house with a red-tiled roof and a small porch. The house is set against a clear blue sky. The right side of the image is overlaid with a semi-transparent blue rectangle containing text.

## PRODUTO/SERVIÇO

- Quais os benefícios do seu produto?
- Porque seus clientes compram de você e não do seus concorrentes?
- Conheça todos os benefícios do seu produto
- Seu cliente não compra seu PRODUTO ele compra os BENEFÍCIOS do seu produto
- Conheça profundamente seu produto ou serviço...

# PROCESSO DE VENDA

- Objeção
- Prospecção
- Fechamento
- Esteja preparado...