

VENDER BEM E VENDER MAIS

Processo de vendas



Empreendedor
abre um negócio



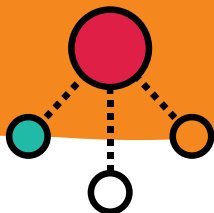
Qual o processo de
vendas para chegar
até o cliente?



PROSPECÇÃO
definição do
público alvo



PRÉ-VENDA
planejar suas
metas e ações



ABORDAGEM
entrar em contato
com os clientes



NEGOCIAÇÃO
escutar o que o cliente
quer para chegar em
um acordo



FECHAMENTO
conclusão
de venda



PÓS-VENDA
estender relacionamento
com cliente



Outras dicas:

Seja um bom vendedor
(transmitir uma boa
imagem do seu negócio)

Não fique na defensiva
(se tiver dúvidas com o
cliente, pergunte)

Adapte sua linguagem
(não esconda falhas do
seu produto)

**Fique de olho
na concorrência!**