

COMPRARIA ALGO A SI PRÓPRIO?



Por vezes os profissionais de vendas ficam tão absorvidos “a Vender” que se esquecem da impressão que estão a passar ao seu Cliente.

Pergunte a si mesmo, “Compraria algo a um(a) vendedor(a) como eu?”

Pense, especificamente no carácter e na qualidade das conversas que costuma ter com os seus Clientes.

- Passa muito tempo a falar e pouco tempo a escutar?
- Toma atenção às necessidades do seu Cliente?
- Os Clientes veem algum benefício no tempo que dispensam consigo?

A verdadeira venda envolve uma troca aberta de informação e resultados para uma decisão mutuamente benéfica.

Se não comprar a si próprio, pode crer que os outros também não o farão!



aliados
para resultados | **Basilaris**

