

OS 09 PRINCÍPIOS VENDA DE SOLUÇÕES



by HUMAN STRATEGIC SELLING

- 1 SEM DISCREPÂNCIA SIGNIFICATIVA, NÃO HÁ MUDANÇA
- 2 AS DISCREPÂNCIAS FLUEM PELO ORGANOGRAMA
- 3 IDENTIFIQUE AS DISCREPÂNCIAS CONCORRENTES
- 4 DIAGNOSTIQUE ANTES DE PRESCREVER
- 5 OS TIPOS DE NECESSIDADES: LATENTE, IMPLÍCITA E EXPLÍCITA
- 6 OPORTUNIDADES "ON" (ATIVAS) E "OFF" (INATIVAS)
- 7 CHEGUE PRIMEIRO... DEFINA OS REQUERIMENTOS... E TENHA A PREFERÊNCIA
- 8 VOCÊ NÃO PODE VENDER PARA ALGUÉM QUE NÃO PODE COMPRAR
- 9 AS PREOCUPAÇÕES DOS COMPRADORES MUDAM AO LONGO DO TEMPO

