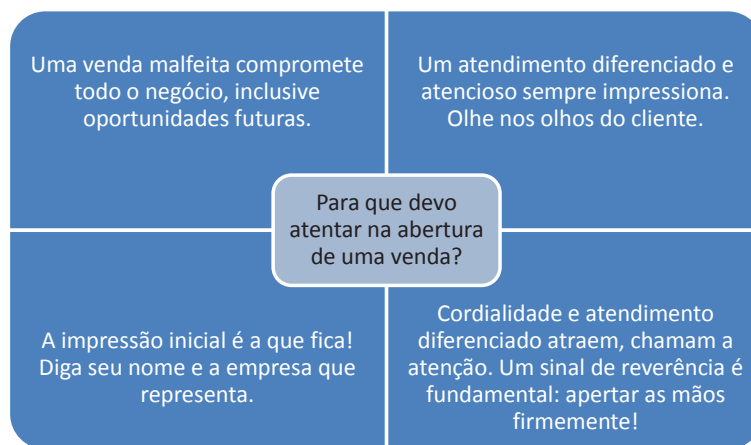


## VENDEDORES: DICAS PARA A ABORDAGEM DO CLIENTE



A parte mais importante de todo o processo de atendimento consiste no momento em que se conduz a abertura da venda.



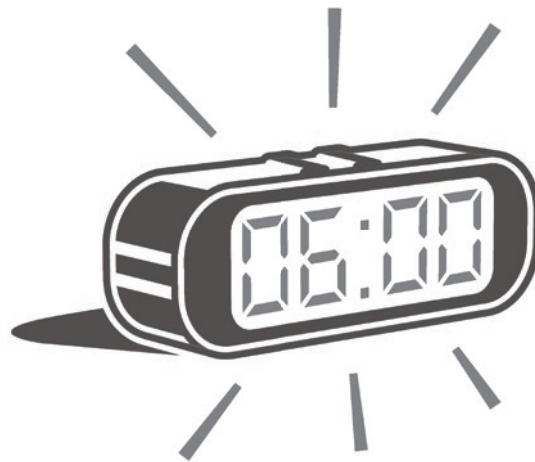


No diálogo inicial, a objetividade deve ser indispensável.

Apresente seu material de forma clara e sucinta.

Mostre que você não está lá apenas para vender. Há muito mais que isso.

**O tempo disponível do cliente para dar atenção ao representante, geralmente é curto, por isso deve ser bem utilizado.**



Nas visitas que realiza e nos diálogos ocorridos, alguns lembretes devem ser destacados:

- Manter um tom de voz agradável.
- Demonstrar simpatia sem forçar uma intimidade que não existe.  
– Muito cuidado com o excesso de brincadeiras ou piadas, pois, na maioria das vezes, tira o foco da visita e traz uma imagem negativa para a empresa.
- O agradecimento quanto à atenção dispensada é fundamental no final da visita, seja qual for o resultado.