



Depois de mais uma sessão do PSS, realizada em Aberto a 3 e 4 de outubro, ilustramos acima breves notas, sobre algumas das temáticas abordadas na sessão, tal como partilhámos abaixo algumas das pretensões dos participantes relativamente às Expectativas Iniciais da Formação. No final, foi unânime que todas foram resolvidas e com isso nos congratulamos.

- Melhorar argumentação quando estamos a vender
- Estimular "abertura" do Cliente numa frase
- Pôr-me do lado do Cliente para o entender melhor
- Ser diferente da Concorrência
- Fechar a venda antes de apresentar a fatura
- Avaliar quando o Cliente já comprou e ainda quer "espremer" o preço
- Lidar com a Pressão
- Não desperdiçar cartuchos
- Ser capaz de Criar Relações
- Ter armas para não perder Cliente / Fidelização

Venha também ver as suas expectativas serem resolvidas na próxima sessão a realizar em aberto, já dia 12 e 13 de novembro.

[Clique aqui](#), para se inscrever ou para mais informações.

Em alternativa poderá também contactar-nos através do telefone: 214697973



aliados para resultados | **Basilaris**

