

# Check List

## PARA AÇÕES DE VENDAS

Cortesia de:



### A Venda

Considere como uma troca. Um cliente não fará uma troca com expectativa de ter prejuízo.



### O Atendimento

Deve ser o diferencial de competição que sua empresa possa apresentar aos clientes. É o segredo do sucesso.



### O Preço

Valorizar os produtos da empresa e sua marca é tornar o preço atraente. Afinal, o cliente quer sempre o melhor pelo menor preço.



### O Cliente

É o principal objetivo da empresa. Quanto mais se souber sobre ele mais e melhor se vende para ele.



### O Produto / Serviço

O foco da sua venda deve ser nos benefícios que seu produto proporcione ao cliente. Os clientes só compram benefícios.



### Os Nichos

Buscar novos nichos de atuação é caminho de atualização e sucesso em vendas.



### O Vendedor

Capacitar, treinar e familiarizar o profissional de vendas com os produtos e serviços que sua empresa comercializa é garantia de ótimas vendas.



### As Oportunidades

Oportunidades surgem a todo instante. Estar atualizado é sinal de novos e bons negócios.



### Os Parceiros

Escolha parceiros sem risco. A garantia de uma boa parceria proporciona segurança e credibilidade para suas ações de vendas.



### A Comunicação

Mantenha sempre sua marca em evidência. Se o cliente não a vê ele esquece.



### A Concorrência

Não tema a concorrência. Ela é certa de ótimo mercado de atuação. Afinal, sempre existem empresas vencedoras. A sua pode ser uma delas.



### O Pós Venda

Ações de Pós Venda podem representar o início de outras novas vendas. Lembre-se do cliente para ele lembrar de sua empresa.