

# VENDAS, CRM E CLIENTES

1

## PRINCÍPIOS DE GESTÃO E CRM

Registrar para mais tarde recordar ...e fazer-se recordar também.

2

## ETAPAS DO CICLO DE VENDAS

7 passos fundamentais que deve seguir para melhorar o seu processo de venda: as etapas do ciclo de vendas.

3

## CONTACTAR COM OS SEUS CLIENTES

Partilhamos consigo algumas dicas para contactar da maneira certa com os seus potenciais clientes.

4

## RESPONDER A PEDIDOS DE INFORMAÇÃO E ORÇAMENTOS

Quem responde (rápido), ganha a corrida: como responder a pedidos de informação e orçamentos.

5

## PREPARAR A NEGOCIAÇÃO

Ouvir mais e falar menos: dicas de negociação e venda.

6

## OS RECEIOS DOS SEUS CLIENTES

Apresentamos-lhe os medos mais comuns dos clientes, reais ou potenciais, e dicas para os ultrapassar.

7

## LIDAR COM OBJECÇÕES DE CLIENTES

Conheça os sinais que os clientes emitem e saiba como solucionar os seus problemas.

8

## TÉCNICAS PARA GARANTIR A LEALDADE DOS CLIENTES

A palavra-chave é "engagement". Contamos-lhe tudo.

9

## CATIVAR E FIDELIZAR CLIENTES

Fazer o Outro sentir que está em primeiro lugar: abordagens para cativar e fidelizar clientes.

10

## QUEM VÊ CORAÇÕES TAMBÉM VÊ CARAS

Quem vê corações também quer ver caras: personalize e conte a sua história.

11

## AS BOAS NOTÍCIAS CORREM DEPRESSA

As boas notícias correm depressa: importância de fomentar o passa-a-palavra no seu negócio.

12

## DEMONSTRAR APREÇO E GRATIDÃO AOS SEUS CLIENTES

Demonstrar apreço e gratidão para aumentar as suas vendas: o caminho para o regresso dos clientes.

