

UM LEVANTAMENTO SOBRE A IMPORTÂNCIA DA QUALIDADE DE VIDA NO TRABALHO NOS DIAS ATUAIS

Marcia Esperidião

Renato Nogueira Perez Avila

Lúcia Priscillea Matos Soares Gasparini

RESUMO

Fazer boas vendas são colher frutos de um bom atendimento e perceber as mudanças de horários analisando os comportamentos e necessidades dos clientes.

INTRODUÇÃO

Existem produtos que não possuem concorrência, dada sua qualidade ou valor, mas nada disso vale a pena se o atendimento não for bom

OBJETIVOS

Analisar a influencia do atendimento direto nas vendas.

METODOLOGIA

Bibliográfica e de levantamento pratico/observativo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As pessoas que adentram em uma loja, trazem consigo expectativas, e, se elas não forem analisadas profissionalmente, a expectativa se torna algo nocivo que influencia negativamente as compras.

REFERÊNCIAS

DENTZEI, Denis; DESATNICK, Robert. **Gerenciar bem é manter o cliente.** São Paulo. Pioneira.1995.

KOTLER, Philip. **Administração e Marketing.** 5 ed.São Paulo.Atlas.1998.