

DETALHANDO O PROCESSO DE VENDAS EM CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS NOVOS

Marcia Esperidião

Renato Nogueira Perez Avila

Camila Zucoloto

RESUMO

Existem muitos detalhes únicos nas vendas de veículos novos, isso torna possível isolar a mesma e trabalhar a pesquisa muito bem focalizada.

INTRODUÇÃO

A compra de veículos de passeio, transporte ou de cargas novos é fruto de um investimento previamente muito bem analisado, pois existe a manutenção e demais investimentos.

OBJETIVOS

Analisar as vantagens de adquirir veículos novos dos tipos variados.

METODOLOGIA

No local de trabalho da aluna

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No empenho, o vendedor de veículos novos trabalha com um certo grau de vantagem devido ao preço do elemento que o mesmo oferece, por isso, sempre deve existir uma auto-avaliação para buscar novas metas.

REFERÊNCIAS

ALBRETCH, Karl. A única coisa que importa: trazendo poder do cliente para o centro de sua empresa.

OLIVEIRA, Antonio Carlos de Souza. Sabedoria em vendas. Goiania. Lisis.1994.