

AVALIANDO A IMPORTÂNCIA DA ESTRATÉGIA DE VENDAS

Marcia Esperidião

Renato Nogueira Perez Avila

Francieli Lopes

RESUMO

A venda exerce sobre o profissional um aperfeiçoamento diário, para que as comissões aumentem.

INTRODUÇÃO

Vendedores devem se ousados, mas para isso, eles devem possuir uma estratégia de venda que pode variar muito.

OBJETIVOS

Verificar as ações que o vendedor deve possuir para tornar uma estratégia e uma realidade.

METODOLOGIA

Bibliográfica e na observação no meio natural.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A concorrência é enorme, mas um bom atendimento faz muita diferença, é fato que, mesmo tendo um produto melhor, muitos negócios não se consolidam pela falta de competência que reflete no vendedor.

REFERÊNCIAS

www.administradores.com.br

blog.imoguia.com