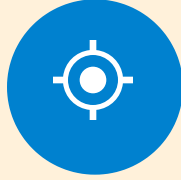




MAPA DE VENDAS

Os passos para o sucesso em vendas

Quanto?



Suas Metas

- Você precisa ganhar
- Você precisa vender
- Você precisa atender

Seu Ritual



Sua Preparação

- Auto conhecimento
- Conhecer o produto
- Conhecer o mercado

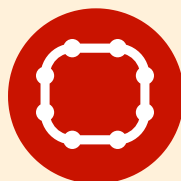
Carteira



Meus Clientes 80/20

- Clientes potenciais
- Clientes Atuais
- Novos Clientes / S

O Caminho



Ciclo da venda

- Clientes atendidos
- Clientes acompanhados
- Clientes indicados

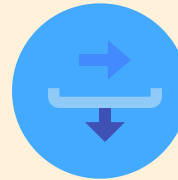
Seu Plano



O que fazer?

- Atendimentos / dia
- Agendamentos / dia
- Contatos / dia

Acompanhe



Follow-up

- Redes Sociais / dia
- contatos / dia
- novos contatos / dia

Minhas Ferramentas



Preparação

- Leads
- Produtos novos
- Network / Contatos

/22

O MAPA DAS VENDAS

Material integrante do treinamento de Atendimento, Negociação e Vendas - nucleoesempresarial.com.br