

AS FRASES DA CASA

Três frases do treinamento, pra parede do setor de vendas. Uma por dia, antes da primeira ligação.

Quem responde primeiro fica com a conversa. **Quem liga primeiro** fica com a venda.

01

Objecção não é o fim da conversa. É o início da venda.

02

Você não vende carros. Você constrói relacionamentos. O cliente não lembra da loja: lembra do atendimento.

03