



Bem-vinda e bem-vindo!

UMA IMERSÃO NA ARTE DE VENDER!

Vincent Van Gogh foi um pintor holandês considerado uma das figuras mais famosas e influentes da história da arte ocidental. Ele criou mais de dois mil trabalhos em pouco mais de uma década, incluindo por volta de 860 pinturas a óleo.

O que a arte de Van Gogh tem a ver com as suas vendas de produtos MARCA?

Muitos dos seus clientes, assim como você, podem ter interesses artísticos importantes e tudo o que colabora para um diálogo que leva a venda, é algo que você pode usar. Se o seu cliente gosta de arte, converse sobre isso.

A MARCA tem uma relação muito próxima com as artes, tanto que cria os produtos com um design moderno, intuitivo e que conecta os clientes com a beleza funcional de ponta a ponta.



O que você terá que realizar:

Utilize tudo o que você aprendeu, relacionamento interpessoal, rapport, empatia, centralidade no cliente e no produto MARCA **para relatar ao seu instrutor ou instrutora a sua experiência de venda na loja.**

Você fará esta imersão guiada pelas mãos do artista!

Dica da MARCA: escolha uma venda realizada por você para fazer o relato completo a seguir.

ATITUDE NA ABORDAGEM

Com base no que você aprendeu sobre a **Atitude na Abordagem**, descreva:



CLIQUE PARA ACESSAR A SUA COLINHA

FATO
(O que aconteceu.)

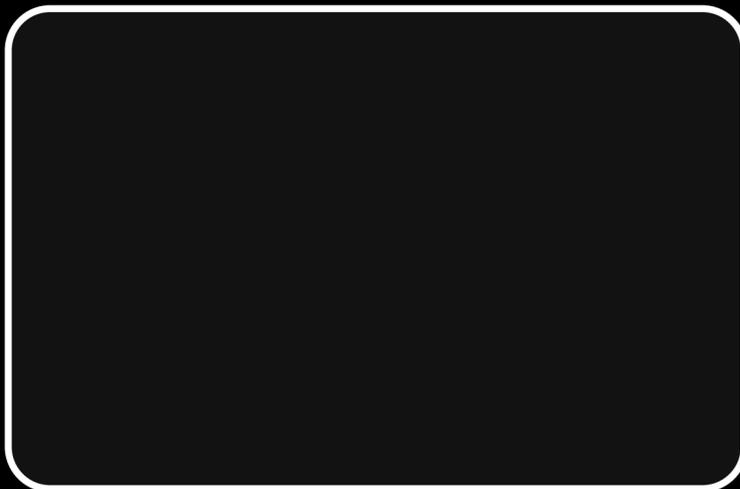
AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

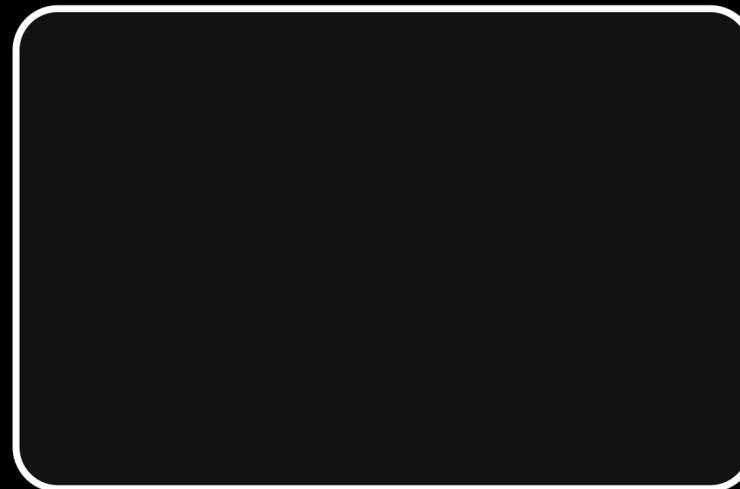
FAZENDO RAPPORT E TENDO EMPATIA

Com base no que você aprendeu sobre **Fazer Rapport e Empatia**, descreva:

FATO
(O que aconteceu.)



AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)



IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)



FAZENDO A SONDAGEM DO CLIENTE

Com base no que você aprendeu sobre **Fazer a Sondagem**, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

APRESENTANDO O PRODUTO

Com base no que você aprendeu sobre **Apresentar o Produto**, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

EXPLORANDO OUTROS BENEFÍCIOS

Com base no que você aprendeu sobre **Explorar outros Benefícios**, descreva.



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

REFORÇANDO A MARCA

Com base no que você aprendeu sobre **Reforçar a Marca**, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

CONTORNANDO OBJEÇÕES

Com base no que você aprendeu sobre **Contornar Objeções**, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

DEFININDO OS DETALHES

Com base no que você aprendeu sobre **Definir os Detalhes**, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

FAZENDO UP SELLING e CROSS SELLING

Com base no que você aprendeu sobre Fazer Up Selling e Cross Selling, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)

DIVIDINDO/PARCELANDO

Com base no que você aprendeu sobre **Dividir/Parcelar**, descreva:



FATO
(O que aconteceu.)

AÇÃO
(O que você fez com base no fato.)

IMPACTO
(Qual o impacto da sua ação.)



Lembre –se:

Aproveite cada oportunidade e faça dos seus resultados a arte que torna a sua vida mais completa.

Confira o seu emblema e continue protagonizando a sua aprendizagem!



Olá treinando!

O seu instrutor irá avaliar suas respostas. Por isso, por favor:

- 1** Baixe este documento em seu computador/ celular.
- 2** Preencha corretamente os campos solicitados.
- 3** Salve o arquivo.
- 4** Envie o arquivo salvo para o e-mail do seu instrutor.



ATITUDE NA ABORDAGEM

Com base no que
sobre a **Atitude n**

Colinha

- Abra um sorriso sincero!
- Receba a todos de maneira cordial e educada.
- Cuide da postura e da aparência.
- Saiba tudo sobre seu trabalho.
- Vá ao encontro do cliente.
- Seja um exemplo de excelência.



RA ACESSAR A SUA COLINHA

FATO
(O que aconteceu na lo

IMPACTO
(o impacto da sua ação.)

