

HÁ LIMITES PARA O CRESCIMENTO
DO SETOR IMOBILIÁRIO?

Venda Consultiva: O Novo Perfil do Vendedor



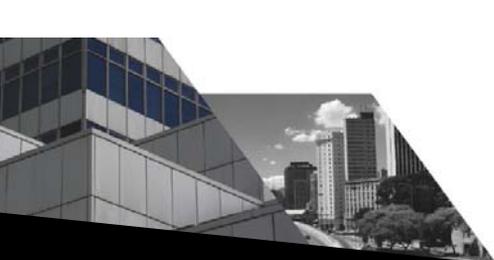
Venda Transacional x Venda Consultiva

Venda Transacional

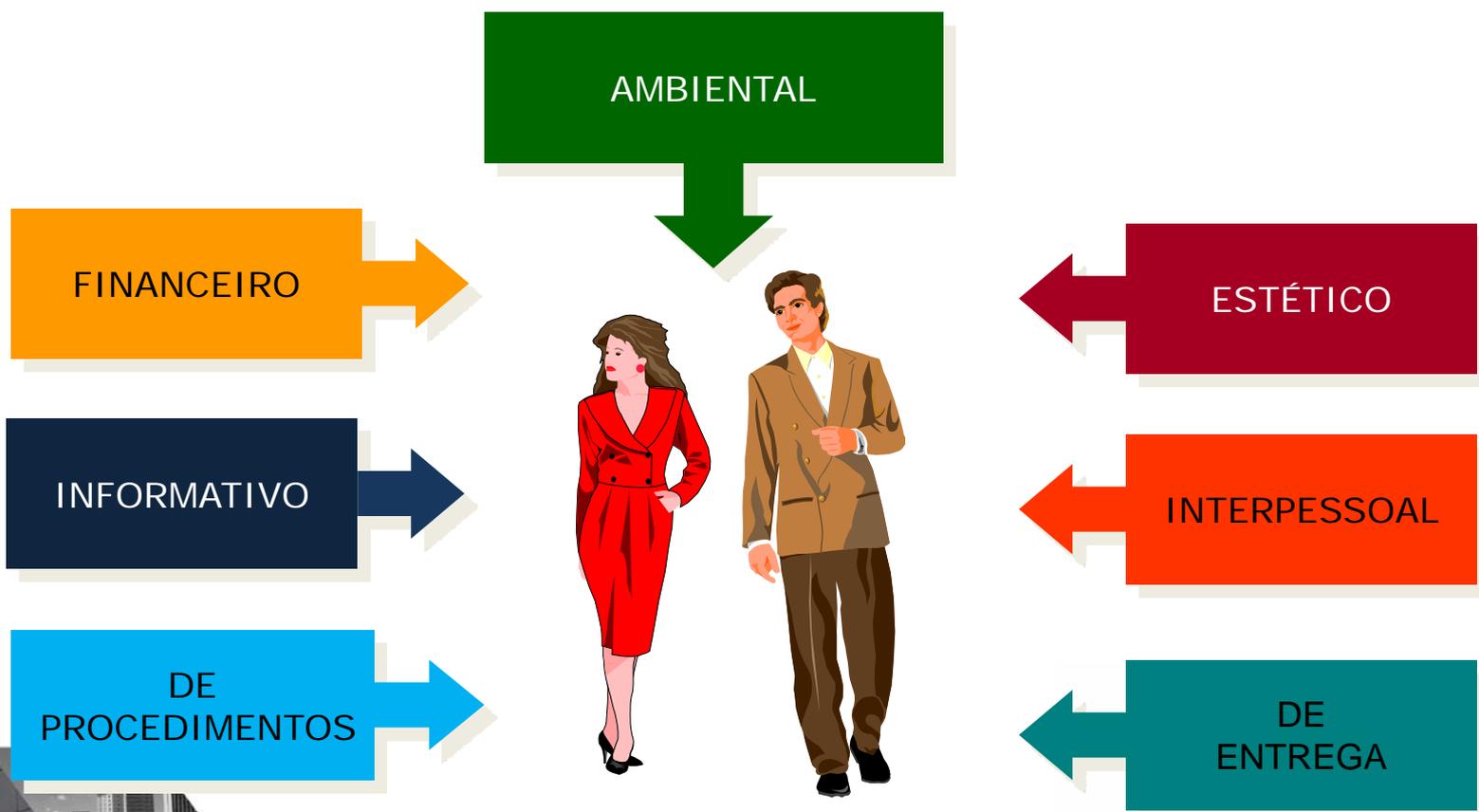
1. Ênfase em conquistar clientes
2. Orientação para curto prazo
3. Interesse em realizar uma única venda
4. Compromisso limitado com o serviço

Venda Consultiva

1. Ênfase em manter os clientes atuais, bem como conquistar novos
2. Orientação para longo prazo
3. Interesse em vendas múltiplas e relacionamento duradouro
4. Alto grau de compromisso com o serviço



O Pacote de Valor para o Cliente



A Hierarquia das Necessidades dos Clientes

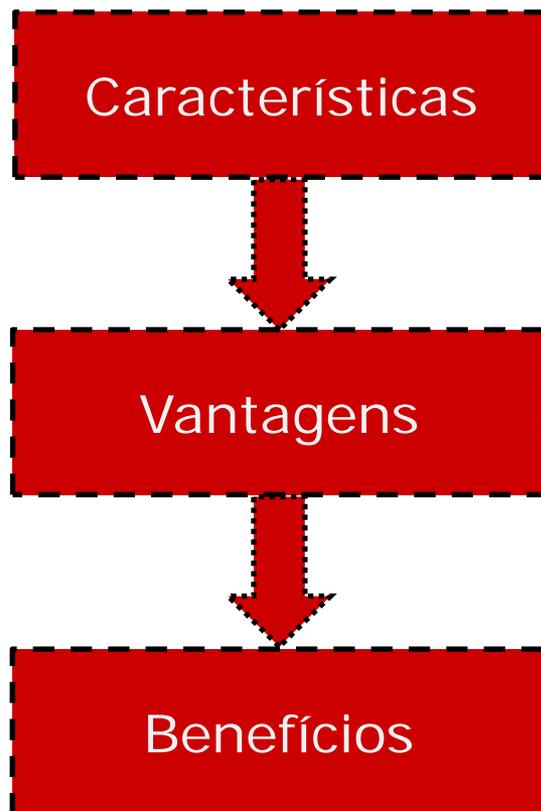
⇒ Fatores Pessoais

⇒ Fatores Econômicos

⇒ Fatores Sociais



A Demonstração do Produto



Administração dos Momentos da Verdade



Características do Vendedor de Sucesso

- ⇒ Abertura
- ⇒ Informações Completas
- ⇒ Confiança
- ⇒ Tolerância
- ⇒ Bom Senso de Humor
- ⇒ Prioridade às Pessoas
- ⇒ Padrões Éticos

