

DICAS

pra quem quer vender mais

REVENDA MAIS

03

**TIPOS DIFERENTES
DE CLIENTES E COMO
LIDAR COM CADA UM
DELES:**



DOKMOS
COSMÉTICOS

DICAS

pra quem quer vender mais

REVENDA MAIS

TIPO 1: Dok-lover, apaixonada (o) pelo produto

É um cliente fácil de lidar. Já conhece seu produto e sabe o que espera dele. Porém, se ele não se convencer que você é competente, ele irá procurar outra pessoa que vende o produto que ele é apaixonado!

COMO LIDAR: Não queira fazer uma venda rápida só por ele já conhecer qualidade, demonstre que você é especialista no produto. Faça o acompanhamento do cliente, isso com certeza irá gerar novas vendas.



DICAS

pra quem quer vender mais

REVENDA MAIS

TIPO 2: Malandrinho

É aquele espertinho que gosta de levar vantagem em tudo. Esse cliente não te deixará em paz até te convencer a lhe dar algo extra. O perigo disso, é que esse tipo gosta de ficar se gabando e conta para outros clientes o que conseguiu de você.

COMO LIDAR: Com um sorriso no rosto, carinho e firmeza, diga o quanto ele sabe negociar, porém naquele momento o que você tem a oferecer é a certeza de que o produto irá resolver o problema X e que você estará ao lado, o acompanhando no processo. Não queira seduzi-lo com "brindes", seduza com atenção, amor e carinho...

Envie mensagens agradecendo pela compra e se colocando à disposição. Demonstre que ele é importante!



DICAS

pra quem quer vender mais

REVENDA MAIS

TIPO 3: Indiferente

Esse é aquele difícil que quando você liga ele nunca pode atender e não retorna seus telefonemas. Ele testa sua paciência o tempo todo.

COMO LIDAR: Conte com a ajuda de outras pessoas (Secretária, cônjuge ou outra pessoa que o conheça bem). Essa pessoa pode lhe dizer como conseguir ter acesso. Geralmente você ouvirá que "isso é o jeito dele", então você precisará criar urgências de modo que ele precise tomar uma decisão rapidamente. Exemplo: "Estou com um valor de investimento reduzido, porém é por curto espaço de tempo...".

