BALAROTI JEITO CERTO · FLUXO DE ATENDIMENTO

Onde sou forte e onde preciso melhorar?

Sem nome. Marque até **2 passos** em cada coluna, dobre e coloque na caixinha.

Sou forte em	Preciso melhorar em
☐ 1 Boa impressão desde o início Apresentação e Postura	☐ 1 Boa impressão desde o início Apresentação e Postura
☐ 2 Receber e chamar pelo nome Abordagem	☐ 2 Receber e chamar pelo nome Abordagem
☐ 3 Perguntar para entender Descubra a Necessidade	☐ 3 Perguntar para entender Descubra a Necessidade
☐ 4 Indicar a melhor solução Venda Soluções	☐ 4 Indicar a melhor solução Venda Soluções
☐ 5 Ajudar o cliente a decidir Decisão de Compra	☐ 5 Ajudar o cliente a decidir Decisão de Compra
☐ 6 Oferecer tudo para a obra Faça uma Venda Completa	☐ 6 Oferecer tudo para a obra Faça uma Venda Completa
☐ 7 Pensar nas próximas etapas Identifique Oportunidades	☐ 7 Pensar nas próximas etapas Identifique Oportunidades
☐ 8 Mostrar valor antes do preço Negociação	☐ 8 Mostrar valor antes do preço Negociação
☐ 9 Manter contato após a venda Pós-venda	☐ 9 Manter contato após a venda Pós-venda
☐ 10 Acompanhar e agradecer Despedida	☐ 10 Acompanhar e agradecer Despedida

Obrigado por participar!

BALAROTI JEITO CERTO · FLUXO DE ATENDIMENTO

Onde sou forte e onde preciso melhorar?

Sem nome. Marque até **2 passos** em cada coluna, dobre e coloque na caixinha.

Sou forte em

1 Boa impressão desde o início — Apresentação e Postura
2 Receber e chamar pelo nome — Abordagem
3 Perguntar para entender — Descubra a Necessidade
4 Indicar a melhor solução — Venda Soluções
5 Ajudar o cliente a decidir — Decisão de Compra
6 Oferecer tudo para a obra — Faça uma Venda Completa
7 Pensar nas próximas etapas — Identifique Oportunidades
8 Mostrar valor antes do preço — Negociação
9 Manter contato após a venda — Pós-venda
10 Acompanhar e agradecer — Despedida

Preciso melhorar em

1 Boa impressão desde o início — Apresentação e Postura
2 Receber e chamar pelo nome — Abordagem
3 Perguntar para entender — Descubra a Necessidade
4 Indicar a melhor solução — Venda Soluções
5 Ajudar o cliente a decidir — Decisão de Compra
6 Oferecer tudo para a obra — Faça uma Venda Completa
7 Pensar nas próximas etapas — Identifique Oportunidades
8 Mostrar valor antes do preço — Negociação
9 Manter contato após a venda — Pós-venda
10 Acompanhar e agradecer — Despedida

Obrigado por participar!

✂ recorte nas linhas

BALAROTI JEITO CERTO · FLUXO DE ATENDIMENTO

Onde sou forte e onde preciso melhorar?

Sem nome. Marque até **2 passos** em cada coluna, dobre e coloque na caixinha.

Sou forte em

1 Boa impressão desde o início — Apresentação e Postura
2 Receber e chamar pelo nome — Abordagem
3 Perguntar para entender — Descubra a Necessidade
4 Indicar a melhor solução — Venda Soluções
5 Ajudar o cliente a decidir — Decisão de Compra
6 Oferecer tudo para a obra — Faça uma Venda Completa
7 Pensar nas próximas etapas — Identifique Oportunidades
8 Mostrar valor antes do preço — Negociação
9 Manter contato após a venda — Pós-venda
10 Acompanhar e agradecer — Despedida

Preciso melhorar em

1 Boa impressão desde o início — Apresentação e Postura
2 Receber e chamar pelo nome — Abordagem
3 Perguntar para entender — Descubra a Necessidade
4 Indicar a melhor solução — Venda Soluções
5 Ajudar o cliente a decidir — Decisão de Compra
6 Oferecer tudo para a obra — Faça uma Venda Completa
7 Pensar nas próximas etapas — Identifique Oportunidades
8 Mostrar valor antes do preço — Negociação
9 Manter contato após a venda — Pós-venda
10 Acompanhar e agradecer — Despedida

Obrigado por participar!

BALAROTI JEITO CERTO · FLUXO DE ATENDIMENTO

Onde sou forte e onde preciso melhorar?

Sem nome. Marque até **2 passos** em cada coluna, dobre e coloque na caixinha.

Sou forte em

1 Boa impressão desde o início — Apresentação e Postura
2 Receber e chamar pelo nome — Abordagem
3 Perguntar para entender — Descubra a Necessidade
4 Indicar a melhor solução — Venda Soluções
5 Ajudar o cliente a decidir — Decisão de Compra
6 Oferecer tudo para a obra — Faça uma Venda Completa
7 Pensar nas próximas etapas — Identifique Oportunidades
8 Mostrar valor antes do preço — Negociação
9 Manter contato após a venda — Pós-venda
10 Acompanhar e agradecer — Despedida

Preciso melhorar em

1 Boa impressão desde o início — Apresentação e Postura
2 Receber e chamar pelo nome — Abordagem
3 Perguntar para entender — Descubra a Necessidade
4 Indicar a melhor solução — Venda Soluções
5 Ajudar o cliente a decidir — Decisão de Compra
6 Oferecer tudo para a obra — Faça uma Venda Completa
7 Pensar nas próximas etapas — Identifique Oportunidades
8 Mostrar valor antes do preço — Negociação
9 Manter contato após a venda — Pós-venda
10 Acompanhar e agradecer — Despedida

Obrigado por participar!