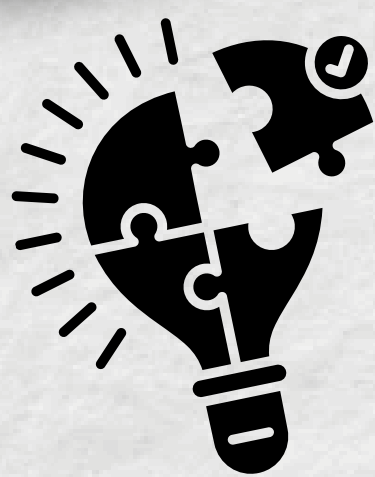
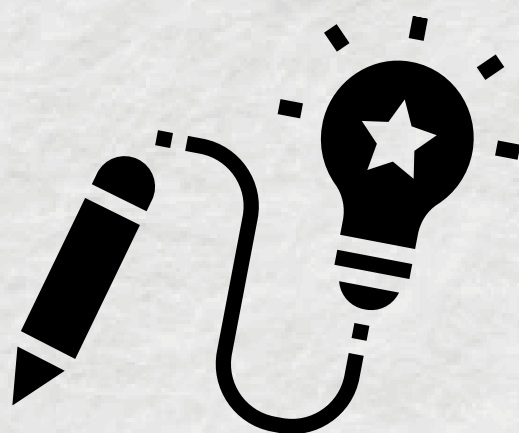


# 6 TENDÊNCIAS REALIDADES EM VENDAS CONSULTIVAS

01

## TECNOLOGIA E IA

A tecnologia e a Inteligência Artificial são aliadas cada vez mais poderosas com foco na execução perfeita e liberação de tempo e energia para as ações mais estratégicas.



02

## CLIENTE NO CENTRO

O efetivo entendimento das necessidades e desafios dos clientes, prospects e mercados-alvo torna-se ainda mais essencial para a partir daí oferecer soluções customizadas para cada cliente.

03

## VENDA DE VALOR

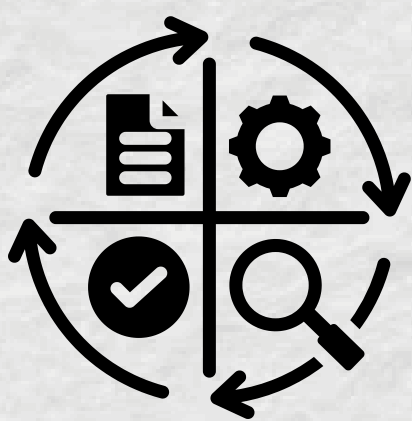
Até mais importante que bem saber posicionar o ABC (Atributos, Benefícios e Características) dos produtos e soluções que vendemos é enfatizar o valor real e o ROI (Retorno sobre Investimento) que eles trazem a cada cliente.



04

## EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

A Experiência vivida por cada cliente ao longo de todo o processo de tomada de decisão de compra e da efetiva utilização dos produtos e serviços é o ponto crucial de diferenciação competitiva.



05

## HARD E SOFT SKILLS

O equilíbrio entre as habilidades técnico-funcionais (Hard Skills) e as habilidades sociocomportamentais (Soft Skills) é crucial para a Alta Performance.



06

## TREINAMENTO

O treinamento é a mola propulsora do incremento da performance, produtividade e performance de vendas. Sem treinar e praticar é impossível atingir a Alta Performance.

