



ABORDAGENS DE VENDAS

- 1** Ao receber o cliente procure entender as suas necessidades.
- 2** Vou fazer o diagnóstico do problema trazido pelo cliente nunca de 100% de certeza da origem do problema. Diga sempre que a chance é de 90% por mais que o mecânico tenha certeza. Explique que trabalhamos por eliminação iniciando por aquilo que foi primeiramente diagnosticado. Mas que causa o problema permaneça teremos que partir para uma segunda avaliação e diagnóstico.
- 3** Venda sempre primeiramente os serviços corretivos, ou seja, aqueles cujo problema já está evidente no veículo.
- 4** Na sequência passe a oferecer os serviços preventivos aqueles que evitarão gastos com futura manutenção corretiva.