



## QUESTÕES EFICAZES SÃO SITUACIONAIS

Instruções para a actividade de Brainstorm

Dividir em dois ou mais pequenos grupos, A cada grupo será atribuído uma diferente situação de vendas. Use o espaço nesta página ou um quadro para criar uma lista de perguntas eficazes para a situação de vendas atribuída ao seu grupo.

Situações de Vendas

**Situação de Vendas Nº 1:** Está a reunir-se com um potencial novo cliente pela primeira vez e sabe muito pouco sobre esta conta.

**Situação de Vendas Nº 2:** Está disponível uma oportunidade de vendas numa conta já existente porque um dos seus concorrentes teve um problema recente com este cliente.

**Situação de Vendas Nº 3:** Existe um novo contacto-chave (agente de compras, responsável técnico, etc.) num dos seus clientes actuais e está a reunir-se com esta pessoa pela primeira vez.

**Situação de Vendas Nº 4:** \_\_\_\_\_

### Lista de Questões de Brainstorm

--