

 06

Como anda minha reputação?

Como você é percebido hoje pelo seu cliente? Com base no que já aprendemos até aqui, faça uma relação de 3 a 5 palavras chave que refletem, na sua percepção, suas características mais fortes de um vendedor consultivo, aquelas pelas quais seu cliente deveria reconhecer você. Em seguida, pergunte para alguns amigos e clientes próximos quais são as 3 palavras que mais refletem seu comportamento como vendedor.