

>> **SEJA CONGRUENTE!****CONGRUÊNCIA É:**

ser coerente: na venda, no atendimento, na clínica, no seu espaço.

CONGRUÊNCIA EM RELAÇÃO À:

- **POSTURA** (passar confiança)
- **DRESS CODE** (vestimenta, se vista adequadamente para o ambiente e pessoa que estiver se comunicando, sua aparência fala muito sobre você)
- **FALA/VOCABULÁRIO** (use o vocabulário adequado para a pessoa com quem você está falando)
- **AMBIENTE** (tenha um ambiente adequado para receber o seu cliente. Importante ter um local congruente com a classe a qual você atende).

Identifique o que é custo e despesa para você, e invista em coisas que te trarão retorno e não somente despesa.

>> **FAÇA BENCHMARKING**

Estude os concorrentes do seu negócio/mercado.

TAREFA:

- Faça BENCHMARKING
- Estude o seu concorrente - Consuma o produto de 3 concorrentes tops do seu nicho de trabalho diretos.
- Pesquise sobre 3 concorrentes tops indiretos.