

Fechando negócio!

Ainda iremos explorar, no nosso segundo treinamento desta série, técnicas para tratar leads - e vai ser na prática. Contudo, considerando o que você aprendeu até agora, qual a melhor abordagem para transformar um lead em um cliente? Escolha a melhor alternativa abaixo:

Selecione uma alternativa

A Criar confiança com conteúdo gratuito antes de vender

B Vender por email logo depois de converter em lead

C Vender por telefone logo depois de converter em lead