Competido pelo Cliente.

Como ser um bom vendeor.

Nos dias de hoje vivemos em sociedade extremamente competitiva e capitalista No entanto esta obra destina-se a pessoas que trabalha ou pretende atuar na áreas de vendas e atendimentos, seja de produtos tangível ou intangível. O vendedor tem que fazer de um tudo para conquistar o cliente, ou mais fácil do que esta conquista e manter a fidelidade porque hoje a exigência, e a competição mais acirrada. Então para que isso seja possível o bom vendedor terá que ser o melhor nesta luta incansável e saber transmitir com clareza pra os clientes. Como sabemos a prioridade é obter o tal cliente a qualquer custo, o profissional em vendas não poderá medir esforços, adotando boas técnicas de vendas, tem, tendo uma visão comercial, as quais são fundamentais nos princípios de marketing o qual rege toda estrutura para uma boa venda Hipólito aponta estratégias pra vencer essas barreiras e alcançar resultados mais satisfatório na carreira profissional . Dando uma dose de incentivo para que o leitor possa conseguir em sua vida,seja financeira ou pessoal . Segundo o marketing é uma ciência de manter e conquistar o cliente. E ainda alerta o leitor manter sempre atualizado tecnologicamente com as mudanças que acontecem constantemente a sua volta pois o profissional que tem uma rápida percepção faz a diferencia no mercado capitalista dos dias atuais. Pra que isso torna possível o empreendedor terá que esta sempre preparado para mudar continuamente. A palavra percepção e velocidade juntas tem um poder inestimável para o sucesso do profissional de qualquer área, as vezes parece que tem o controle neste mundo globalizado, mas de certa forma tudo interligados , e assim segue-se a vida freneticamente em busca da tão sonhada instabilidade financeira. De acordo com as mudanças das quais estão acontecendo ao longo do tempo sejam sociais e culturais e econômicas e empresas que não se adaptarem a essas novas mudanças simplesmente desaparecem ou cedem seus novos espaços para novas companhias que souberam atender as novas necessidades e desejos dos consumidores. Primeiro passo de um bom vendedor é conhecer bem o produto, tornando o mesmo atrativo para o consumidor. É fundamental a importância de transformar um produto simples em algo especial. Portanto os passos necessários para sucesso de uma boa venda eficaz são **7**. **1.** Planejamento **2.** Inicio **3.** Conhecimento **4.** Demonstração **5.** Esclarecimento **6.** Fechamento **7.** Pós-venda Pois há 4 tipos de clientes; Observados, O atenção, O relâmpago e o resultado considerações finais esse artigo e muito evolvente pois transmite de forma clara.