

## Envolvimento

### Agenda da 2ª Reunião

**Duração: 45–60 minutos.**

**Foco: As considerações físicas da Abertura da Venda.**



#### PERGUNTAS

- Você já viu vendedores de pé na entrada de uma loja como se fossem seguranças? Como isso fez você se sentir em relação à loja?
- Algum de vocês já fez compras em uma loja onde todos os vendedores pareciam ignorá-lo, enquanto permaneciam em grupo, conversando?



#### PONTO IMPORTANTE

Em nossa última reunião, discutimos algumas das implicações psicológicas da Abertura da Venda. Desta vez, vamos focar nos aspectos físicos, incluindo a aproximação real. Mas antes de abordarmos um cliente, vamos arrumar o cenário. Todos já ouvimos o velho ditado “A primeira impressão é a que fica”. Bem, isso se aplica a nós e aos nossos clientes – pois ela pode começar antes mesmo de o cliente entrar na loja – e elas podem ter um impacto significativo na resistência deles – o que afeta nossa habilidade de abrir a venda.



#### VÍDEO

Mostre o segmento de vídeo “Envolvimento - Parte 2” (15 minutos, aproximadamente).



#### PONTO IMPORTANTE

O vídeo e o manual fazem referências interessantes sobre o que os vendedores podem fazer para “estender o tapete vermelho” para os clientes. E já estabelecemos que a resistência do cliente é um desafio à Abertura da Venda. Assim, não faz sentido criar um clima e uma atitude no salão de vendas que os estimulem a se sentir menos ameaçados e mais à vontade?