

E-BOOK

E-BOOK

E-BOOK

VENDA DE CONSÓRCIO

• Como contornar •

OBJEÇÕES



Dúvidas e objeções do cliente são comuns ao longo do processo de venda. E responder todas as questões com segurança faz toda a diferença para se ter sucesso no trabalho. Assim, para ajudar você, vendedor, nessa missão, a ABAC acaba de lançar o e-book gratuito “Venda de consórcio:

como contornar objeções”.

O livro tem como base a pesquisa da ABAC de 2022 sobre o mercado de consórcios no Brasil, realizada pela Kantar. Entre os dados, a pesquisa apontou as oito objeções mais comuns dos clientes. Além de apresentá-las, o e-book dá dicas e orientações preciosas sobre como contornar essas objeções.

Com uma linguagem direta e um design atraente, o e-book vai ajudar você a superar os desafios de venda e desenvolver ainda melhor o seu trabalho, pois sabemos que o sucesso não é fruto de mero acaso, mas, sim, de muita dedicação.

Então, aproveite mais esse conteúdo produzido pela ABAC e bons estudos!

Faça o download gratuito [clcando aqui](#).

Fonte: [ABAC](#), em 11.01.2023