RESUMO ESTÁGIOS DA VISITA - SPIN SELLING

- **4 ESTÁGIOS DE UMA VISITA**
  - ABERTURA
    - OS EVENTOS DE AQUECIMENTO NO INÍCIO DA VISITA
      - FAZER REFERÊNCIA AOS INTERESSES PESSOAIS
      - FAZER UMA DECLARAÇÃO INICIAL DO BENEFÍCIO
        - **CAUTELA**
  - INVESTIGAÇÃO
    - DESCOBRIR FATOS, INFORMAÇÕES E NECESSIDADES
      - PERGUNTAS DE SITUAÇÃO
      - PERGUNTAS DE PROBLEMA
      - PERGUNTAS DE IMPLICAÇÃO
      - PERGUNTAS DE NECESSIDADE DE SOLUÇÃO
  - DEMONSTRAÇÃO DE CAPACIDADE
    - MOSTRAR QUE VOCE TEM ALGO A OFERECER QUE VALE A PENA
      - DEFINICÃO TRADICIONAL DE BENEFÍCIO - VENDAS PEQUENAS
  - OBTENCÃO DE COMPROMISSO
    - OBTER UM ACORDO QUE O LEVARÁ PARA UM ESTÁGIO POSTERIOR DA VENDA
      - TÉCNICA DO FECHAMENTO - EFETIVAS EM VENDAS MENORES
      - MÉTODO
        - VERIFIQUE SE VOCE COBRIU AS PREOCUPAÇÕES PRINCIPAIS DO COMPRADOR
        - RESUMA OS BENEFÍCIOS
        - PROPONHA UM NÍVEL ADEQUADO DE COMPROMISSO