



Os Vários Tipos Psicológicos de Consumidores/Clientes


# Clientes com Raciocínio Lento



Clientes  
com raciocínio lento

## Como se comportam?

- Quer sempre pormenores;
- Vai aos mínimos detalhes;
- É metuculoso e ordenado;
- Demonstra dificuldade em associar elementos;



## Clientes com raciocínio lento Como se argumentar?

- Use associações de idéias claras e sucintas;
  - Fale de forma clara e simples;
  - Acompanhe sua capacidade de absorção;
  - Mantenha a atenção;
  - Explorar todos os seus sentidos na transmissão de uma idéia;
  - Use exemplos fáceis;
  - Convença-o com provas e documentos;
  - Não o force; aceite o seu ritmo; dê-lhe o tempo que precisar;
  - Fale devagar;
- 