




Os Vários Tipos Psicológicos de Consumidores/Clientes

# Clientes Importantes/Presunçosos



## Clientes Importantes/Presunçosos Como se comportam?

- É dotado de uma terrível superestima;
- É vaidoso;
- Pressiona o vendedor/atendedor com objeções fúteis (exigências que eram dispensáveis);
- Não aceita opiniões alheias;
- Procura desprezar a oferta;
- Quer e precisa dominar a situação;
- Deseja o poder;
- É o “sabe tudo”;



## Clientes Importantes/Presunçosos Como se argumentar?

- Dê valor às suas vaidades;
  - Dar-lhe prestígio sem ser bajulador;
  - Não o tenha medo deste tipo de pessoas;
  - Não o evite;
  - Não o menospreze;
  - Ser rápido, no atendimento, é o objetivo;
  - Dar-lhe a impressão de que a decisão partiu dele;
  - Use as idéias dele, para eliminar suas dúvidas;
  - Apresente sugestões e não conclusões;
  - Respeite-o na sua pretensa dignidade;
- 