



Os Vários Tipos Psicológicos de Consumidores/Clientes

Clientes Tímido



Clientes Tímido Como se comportam?

- Está à procura de um conselho;
- Não demonstra, muito, qual é a sua opinião;
- Deixa o vendedor/atendedor a falar sozinho;
- Não gosta de falar;
- Tem medo de tomar decisões;
- Não responde aos argumentos de vendas;
- Não se impressiona com as vantagens do produto;



Clientes Tímido

Como se argumentar?

- Transmita-lhe confiança;
- Aconselhe-o;
- Não o pressione;
- Seja breve e sensato;
- Faça-o demonstrar o que realmente sente;
- Dê-lhe segurança e coragem para decidir;
- Force um diálogo através de perguntas que exijam respostas;
- Aproveite as oportunidades em que ele demonstrou um ponto de vista;