

Vendas Para Personal Trainers

Módulo 2 - Estruturar as Vendas

Fábio Filipe

AULA 1 - Volume VS Processo

Para cada volume existe um processo

Volume

Vs

Processo

1. Volume de Contactos
2. Volume de Marcações
3. Volume de Apresentações

1. Processo de Angariação
2. Processo de Marcação
3. Processo de Venda