



INTELIGENTE É

Quem escolhe bem!

POR

PAULO ARAÚJO

O QUE É A INTELIGÊNCIA?

Inteligente; Inteligência.

Duas palavras que soam bem em qualquer ocasião.

Tem uma conotação positiva quando se pensa “tal pessoa é inteligente”.

Quem não quer ser considerado inteligente? Quem não gosta de trabalhar ou conversar com pessoas inteligentes?



O QUE É A INTELIGÊNCIA?

A palavra **Inteligente** oriunda do latim. INTELLIGENTIA, de INTELLIGERE, “discernir, compreender, “entender”, formado por INTER-, “entre”, mais LEGERE, “escolher, separar”.

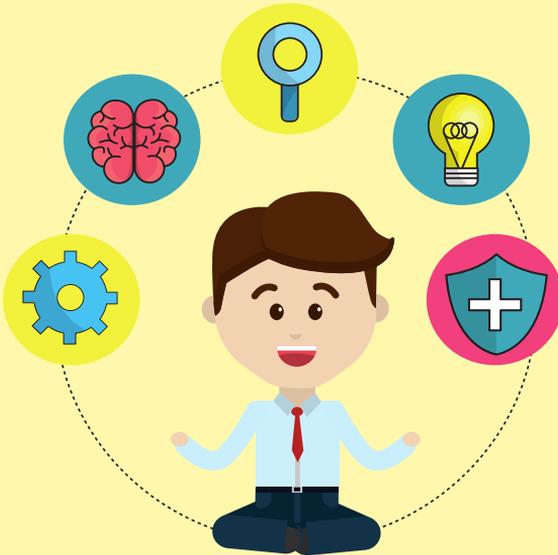
Podemos concluir que ser inteligente é fazer as escolhas certas.



O QUE É A INTELIGÊNCIA?

Qualquer um pode ser inteligente independente do grau de instrução ou formação acadêmica, mas é óbvio que quanto mais informação melhor preparado está para enfrentar uma determinada situação.

Algumas dicas...



1. ESTEJA CONSCIENTE DE SUAS ESCOLHAS

Bem ou mal o tempo todo
fazemos escolhas.

Em vendas é assim! Você toma decisões
que melhoram o bem-estar do seu
cliente.

Como posso fazer o meu **cliente se
beneficiar com o meu produto?**

Escolha sempre a favor do cliente desde
que isso não afete a saúde financeira da
sua empresa.



2. COMPREENDA A SITUAÇÃO

Para de presumir!

Ouçã atentamente o seu cliente, pergunte mais e fale menos. Por vezes o cliente acha que sabe e não sabe, mas por vezes ele sabe e você não sabe!

Desça do seu pedestal e tente compreender os sonhos, anseios, medos e inseguranças que cercam o seu cliente antes de decidir pela sua empresa.

Cada venda é um aprendizado.



3. FAÇA AS ESCOLHAS CERTAS

Analise se a sua escolha gera um **CÍRCULO VIRTUOSO** ou um **CÍRCULO VICIOSO**.

Agir corretamente e ser fiel a bons princípios faz parte da cartilha de qualquer profissional de sucesso.

Pense em quem você admira!

Que tipo de escolhas ele faz para a sua vida?



No fim podemos perceber que ser inteligente é uma questão de escolher bem.

E você?

Como andam as suas escolhas?



E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de
Vendas



Autor dos livros

