

# 7 DICAS

PARA VOCÊ CRIAR UM POSICIONAMENTO  
DIFERENCIADO E LUCRATIVO NO MERCADO  
DE CONSTRUÇÃO A SECO.

1

Escute o seu cliente com atenção, entenda suas necessidades e a partir desse ponto fale sobre suas competências e como você entrega seus produtos ou serviços de forma clara e objetiva.

2

Conquiste a confiança dos clientes e dos seus parceiros sendo pontual e cumprindo totalmente suas promessas.

3

Evite improvisos, não fale o que não tem certeza e nunca venda o que você não pode entregar com qualidade.

4

Fale apenas o necessário, você não precisa falar em excesso para ser entendido.

5

Nunca use de artifícios ou mentiras para fechar um negócio.



6

Não desmereça o sucesso alheio, muito pelo contrário, tenha humildade para ficar perto das pessoas que você julga bem sucedidas, elas podem colaborar com o seu crescimento pessoal e profissional.

7

Não seja arrogante. Nenhum sucesso do mundo justifica atitudes egoístas. Esteja sempre disposto a compartilhar conhecimento com as pessoas que estão ao seu redor.

**EM RESUMO, O MARKETING APLICADO NA PRÁTICA É QUANDO VOCÊ CONSEGUE UTILIZAR SUAS HABILIDADES E QUALIFICAÇÕES PARA SE DIFERENCIAR, ALAVANCAR SUA CARREIRA E DESENVOLVER UMA MARCA PESSOAL FORTE.**

**A BOA PROPAGANDA É AQUELA QUE SURGE NATURALMENTE QUANDO VOCÊ SE DESTACA E É BEM FALADO, INDICADO E ELOGIADO POR SEUS CLIENTES, COLABORADORES E PARCEIROS.**

**SEJA ÚNICO E AUTÊNTICO, ESTEJA DISPOSTO A CONSTRUIR TODOS OS DIAS A SUA MELHOR VERSÃO.**

**UM GRANDE ABRAÇO!**  
SIDNEI MIQUELIN

