

MÉTODO
CORRETOR

DE



FECHE VENDAS
TODOS OS MESES



3.7. Attitude

Today

2)

3)

4)

- Ideia não vale nada, execução é tudo!
- O cliente não vai cair no seu colo, trabalhe para conquistá-lo e sobretudo, para merecê-lo!
- O que você está fazendo para ter os resultados que você quer?
- Onde você quer chegar?

Movimente-se na direção certa!

- Tenha um plano com metas claras

OBRIGADO



RICARDO
MARTINS

MÉTODO
CORRETOR
DE



FECHE VENDAS
TODOS OS MESES