


<b>Cartaz</b>	<b>Case</b>	Foco no produto x foco no cliente
	<b>Competência</b>	<a href="#">FOCO NO CLIENTE - Veja a descrição da competência</a>
	<b>Resenha</b>	<p>Atualmente, os clientes possuem tantas opções de compras que, dificilmente, a decisão é por alguma característica exclusiva do produto e sim por outros atributos como preço, comodidade ou impulso mesmo.</p> <p>O que importa é atender à necessidade do cliente. Isso é foco no cliente e não foco no produto.</p> <p>E aí, vamos repensar nosso negócio sobre essa ótica e procurar ver o que realmente motivará o cliente a comprar? Confira o artigo, aposto que a resposta não está em nova característica do produto.</p> <p>Por Guilherme Baruc</p>
	<b>Disponível em</b>	<a href="http://www.revistabmais.com.br/noticia.aspx?id=MjM5NQ==">http://www.revistabmais.com.br/noticia.aspx?id=MjM5NQ==</a>
	<b>Habilidades retratadas no artigo que possuem relação com a competência</b>	Comunicação verbal; Saber ouvir.