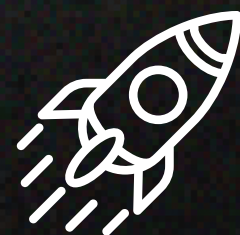


Vendas, consumidor e
dados pessoais:

Junte os pontos e



Não temos como falar em vendas sem mencionar dados pessoais, não é mesmo?

Então, **ATENÇÃO!**

Separamos 10 **insights** para que suas vendas sejam um **grande sucesso.**

10 ESTRATÉGIAS PARA ALCANÇAR O SUCESSO NAS VENDAS EM CONFORMIDADE COM A LGPD E COM OS DIREITOS DO CONSUMIDOR

1

Vendas por Link de Pagamento e Boletos

O uso de link para pagamentos e boletos é muito comum e eficaz no cenário das vendas online.

Contudo, essa prática traz riscos significativos em termos de segurança de dados pessoais.

Certifique-se de que sua empresa está em conformidade com a LGPD para evitar vazamentos de dados e proteger as informações dos clientes.

2

WhatsApp como Canal de Vendas

O WhatsApp é amplamente utilizado como canal de vendas e, por isso, o celular do vendedor é uma ferramenta essencial.

Mas, **ATENÇÃO!**

Embora o celular pertença ao vendedor, a responsabilidade pela proteção dos dados dos seus clientes recai sobre a empresa.

Ao utilizar o WhatsApp para transações comerciais, alinhe as práticas com a LGPD, especialmente ao enviar documentos, links de pagamento e boletos.

3

Consentimento Transparente

Garanta que os clientes saibam exatamente o que será feito com seus dados pessoais E CONCORDEM com isso!

Essa medida é importante para a conformidade com a LGPD e evita práticas invasivas.

4

Segurança de Dados

Implemente medidas eficientes de segurança para proteger os dados dos clientes, evitando violações que possam resultar em perda de dinheiro na sua empresa!

Multas, condenações judiciais e prejuízos de imagem causados por vazamentos de dados dos seus clientes podem lhe custar muito caro!

5

Políticas Transparentes

Disponibilize políticas de privacidade e de devolução/cancelamento completas e claras, garantindo que os clientes compreendam seus direitos, facilitem os processos necessários e estejam alinhadas com as diretrizes da LGPD.

6

Treinamento da Equipe de Vendas

Mantenha a equipe de vendas atualizada sobre as regras da LGPD e do CDC (Código de Defesa do Consumidor), capacitando todo o time para atender os seus clientes da forma correta e reforçar o vínculo que tem sido construído com tanto esforço e dedicação.

7

Atendimento ao Cliente Sensível à Privacidade

Desenvolva práticas de atendimento ao cliente que levem em consideração a natureza sensível dos dados pessoais, respeitando integralmente as expectativas dos consumidores em relação ao tratamento de informações delicadas.

Lembre-se: as boas intenções do vendedor não o autorizam a desconsiderar a LGPD ou o CDC!

8

Transparência na Coleta de Dados

Seja transparente sobre os dados pessoais que estão sendo coletados e a finalidade dessa coleta, garantindo que os clientes estejam plenamente informados.

9

Monitoramento de Mudanças nas Regulamentações

Esteja atento às alterações nas regulamentações de privacidade e direitos do consumidor, ajustando suas práticas de vendas conforme seja necessário para manter a conformidade.

10

Comunicação Eficiente Interna e Externa

Garanta uma comunicação eficiente entre departamentos internos, assegurando que todos estejam alinhados com as políticas de privacidade.

Externamente, comunique de maneira clara e honesta com os clientes sobre suas práticas relacionadas aos tratamentos de dados pessoais.

Junte-se a nós na construção dessa jornada de sucesso!

Adote uma abordagem proativa em relação à LGPD e ao Direito do Consumidor e não só proteja-se legalmente, como também ao seu cliente e, além disso, construa e preserve uma sólida reputação da sua empresa, baseada na confiança e respeito.

Venha fazer parte dessa visão e alcance o sucesso sustentável nas suas vendas!


Rayana Sotão


Advogada Consultora de Privacidade e
Proteção de Dados Pessoais


Data Protection Officer - DPO

EXIN Privacy and Data Protection Foundation

EXIN Privacy and Data Protection Essentials

 www.sotaoadvocacia.com.br

 (98) 98484-1907

 @sotaoadvocacia | @rayanasotao

ST • A | SOTÃO ADVOCACIA

A qualquer hora, agilidade, inovação & solução

