

 07

## Formulação das Perguntas

Devemos preparar nossa entrevista, afinal de contas não podemos chegar lá e contar com nossa memória para perguntar o que é importante. Para entendermos melhor nosso cliente, precisamos tocar em pontos importantes sobre a filosofia da empresa, seu jeito de ser, seus valores, seu mercado e seu público. Ao formular estas perguntas, é importante que:

*Selecione uma alternativa*

**A**

Façamos uma lista com todas as perguntas que pudermos pensar para que tenhamos um repertório interessante na hora de perguntar, cobrindo assim todas as possibilidades de dúvida que aparecerem.

**B**

Listemos apenas e estritamente o que for relativo à empresa, seu mercado e seu público, de forma a não perder tempo nem contaminar as perguntas que interessam com outros assuntos.

**C**

Pensemos nas perguntas como um pequeno roteiro lógico de uma conversa, de forma que cada questão abordada apareça naturalmente no decorrer do diálogo, anotando todas em uma sequência coerente.