

Análise SWOT

Uma das formas mais eficientes de “influenciar” a decisão de compra do seu cliente, é fazendo uma abordagem assertiva, diferenciada e que traga segurança. Pensando nisso, que tal fazer uma ANÁLISE SWOT da sua solução, para construir ou refinar seu “speech de vendas”?

Utilize o template abaixo e tente mapear o máximo possível de pontos em todos os quadrantes (você verá como fica mais fácil sintetizar tudo isso pro cliente e convencê-lo depois)

	FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
FATORES INTERNOS	S	W
FATORES EXTERNOS	O	T

Para enriquecer este exercício, tente fazer uma rodada de “brainstorming” com colegas ou stakeholders da negociação. A opinião de pessoas e pontos de vista diferentes irão enriquecer bastante o repertório.