

action

MÁQUINA DE PROSPECCÃO



Encontro 4 – 17/03

Cronograma

1. Dificuldades dos participantes
2. Votação das dificuldades (1 votos de cada)
3. Definição das dificuldades
4. Explicação da Dificuldade (5 a 10 min)
5. Sugestões para resolver (5 a 10 min)
6. Criação do plano de ação (10 min)
7. Considerações finais (10 min)

	0%
O que falar quando o cliente diz que já tem o serviço	0 Votes
	0%
dificuldade pra montar um script de apresentação/demonstração	0 Votes
	0%
Dificuldade na primeira reunião de necessidade. Que perguntas não pode faltar? E se ele já esperar uma apresentação de preço?	0 Votes

Aluno(a): José Tiago

Dificuldade: O que fazer quando o cliente diz que já está sendo atendido

Plano de ação

- Analisar bem a empresa que já está atendendo
- Ser especializado quebra muitas objeções
- Gatilho de especificidade
- Dar muitas dicas na Call para o prospect

Aluno(a): Nath

Dificuldade: Dificuldade em montar um script de apresentação

Plano de ação

- Criar um excel com coluna dúvidas comuns
Cada dúvida - 3 respostas
Outra coluna com objeções
3 objeções
- Testar o script com empresas menores
- Foco da apresentação é sempre se relacionar e se apresentar e entender mais do cenário dele
- Não ter uma conversa unilateral

Aluno(a): Renan Tourinho

Dificuldade: Dificuldade na primeira reunião de necessidade

Plano de ação

- Primeiro se apresentar
- Extrair todas as informações(gpct+ba) para depois precificar
- Depois precificar