

Prospecção - REUNIÕES com clientes

Primeiro contato

vender a primeira reunião

Nunca mande um texto robotizado

Venda a necessidade da primeira reunião

Combine um tempo exato para a reunião.
Sugira uma data e hora.

Fique atento ao nome da pessoa

Primeira reunião

Coleta de informações (Briefing)

capture o máximo de informações

Escute mais do que fala

Elogie o trabalho dele

Faça ele se sentir especial

2 dias para montar um diagnóstico

O que não fazer

Nunca fale mal de outros clientes

Não critique as redes sociais do cliente

Se o cliente pedir portfólio e você não tiver
clientes

mostre referências da área dele

Segunda reunião

diagnóstico e proposta

Livros para te ajudar no processo de convencimento

As armas da persuasão

Como fazer amigos e influenciar pessoas

Como negociar qualquer coisa com
qualquer pessoa

Prospecção - REUNIÕES com clientes

1. Primeiro contato

1.1. vender a primeira reuniao

1.1.1. Nunca mande um texto robotizado

1.1.2. Venda a necessidade da primeira reuniao

1.1.3. Combine um tempo exato para a reuniao. Sugira uma data e hora.

1.1.4. Fique atento ao nome da pessoa

2. Primeira reuniao

2.1. Coleta de informações (Briefing)

2.1.1. capture o maximo de informacoes

2.1.2. Escute mais do que fala

2.1.3. Elogie o trabalho dele

2.1.3.1. Faça ele se sentir especial

2.1.4. 2 dias para montar um diagnostico

3. O que nao fazer

3.1. Nunca fale mal de outros clientes

3.2. Nao critique as redes sociais do cliente

3.3. Se o cliente pedir portlofio e voce nao tiver clientes

3.3.1. mostre referencias da area dele

4. Segunda reuniao

4.1. diagnostico e proposta

5. Livros para te ajudar no processo de convencimento

5.1. As armas da persuasão

5.2. Como fazer amigos e influenciar pessoas

5.3. Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa