

The background of the slide features a blurred image of a workspace. In the upper left, a portion of a laptop screen is visible. Below it, a white ceramic cup sits on a light-colored surface. In the lower half, a silver laptop keyboard is partially visible, and a white pen with a black tip lies diagonally across the foreground. A semi-transparent pink rectangular box is centered over the image, containing the main title in bold, dark grey text.

ROTEIRO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

ETAPAS DE ATENDIMENTO

CONTATO

FILTRAGEM

AGENDAMENTO DE REUNIÃO

APRESENTAÇÃO DE PROPOSTA

FECHAMENTO CONTRATO

INÍCIO DO PROJETO

The background of the image shows a blurred desk environment. In the upper left, a portion of a laptop screen is visible. Below it, a white ceramic cup sits on a saucer. In the lower half, a silver laptop keyboard is partially visible, and a silver pen lies horizontally on the desk surface in the foreground.

ATENÇÃO NO PRIMEIRO CONTATO
"A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA!"

O QUE PERGUNTAR?

- Como você me conheceu?
- Porque me escolheu?
- Qual projeto você deseja?
- Qual EMPREEND./COND.?
- Qual cidade/bairro?
- Qual a metragem?
- Você já contratou um arq?
- Como foi a experiência?
- Qual sua expectativa?
- Qual sua profissão?
- Quantas pessoas estão envolvidos?
- Quais serviços você deseja?
- Explicar a diferença entre eles
- Oferecer aqueles que se encaixam no perfil do cliente
- Verificar a disponibilidade do cliente para as reuniões
- Você possui fotos e planta?
- Você possui referências?
- Agende a próxima reunião

ERROS COMETIDOS

- PASSAR O VALOR PELO
- INSTAGRAM
- LARGAR TUDO E FAZER O
- ATENDIMENTO
- FAZER LEVANTAMENTO NO LOCAL
- NÃO CONHECER O CLIENTE ANTES
- DE PASSAR O VALOR
- FICAR COM DÚVIDAS SOBRE O QUE
- O CLIENTE REALMENTE DESEJA
- NÃO ESTRUTURAR UMA PROPOSTA
- NÃO TANGIBILIZAR O QUE VOCÊ
- FAZ
- NÃO EXPLICAR O PROCESSO DE PROJETO

The background of the image shows a blurred view of a workspace. In the upper left, a portion of a laptop screen is visible. Below it, a white pen lies horizontally on a light-colored surface. In the lower right, the keys of a laptop keyboard are partially visible. A semi-transparent pink rectangular box is centered over the image, containing the text.

**"QUASE 90% DAS DECISÕES DE COMPRA
SÃO EMOCIONAIS E NÃO RACIONAIS "**

The background of the slide features a blurred image of a workspace. In the upper left, a portion of a laptop screen is visible. Below it, a white pen lies horizontally on a light-colored surface. To the right of the pen, a section of a laptop keyboard is visible. The overall lighting is soft and warm, creating a professional yet approachable atmosphere.

PROPOSTA MATADORA

PRÓXIMA AULA