

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// COMO SE PORTAR NA SUA PRIMEIRA REUNIÃO

Vestimenta: Esse ponto aqui é muito importante e que me fez ter uma alta conversão durante as minhas reuniões. Eu antes, no início, nas minhas primeiras reuniões e de camiseta de Bermuda e as pessoas que estão aí do outro lado podem imaginar que não interfere, mas vocês têm que entender que a partir do momento que vocês marcaram uma reunião com um dono de negócio, ou seja, uma pizzaria, hambúrguer, a empresa que for, vocês têm que passar confiança para o cliente e a primeira coisa que vai ficar na cabeça dele é a imagem, ele vai bater o olho em você, ele vai te olhar de cima em baixo e vai criar uma imagem na cabeça dele.

A primeira imagem é a que fica, então vá bem vestido, vá com roupas sociais, jamais use gírias, palavrões, você tem que ser formal durante a reunião. Nessa primeira forma de passar confiança para o seu cliente, você deve se mostrar uma pessoa culta para ele. Isso é algo que mudou muito a minha conversão durante as reuniões.

Mas eu não tenho roupa social, não tenho um blazer, não tenho isso, não tenho aquilo. Lembra que eu falei sobre estoicismo? Quem quer pega e faz, quem não quer, arruma desculpa, pega com alguém emprestado, aluga, realmente não tem como? Então usa o que você tem, usa a roupa mais formal que você tiver já está de bom tamanho.

Análise de comportamento: Outro ponto durante a reunião que é muito importante que todos vocês façam é uma análise do comportamento do dono. Vamos supor, o dono ele é mais tímido, ele é mais calado ele é mais introvertido, ele fala mais alto, fala mais baixo, ele fica de braço cruzado, ele gesticula mais.

Por que que eu estou falando isso? Se vocês forem um espelho do cliente de vocês modelando o comportamento dele, a tendência é que ele vá dar mais credibilidade a vocês. As pessoas hoje em dia confiam mais em outras pessoas parecidas com elas, com os mesmos gostos, com os mesmos interesses e Princípios. Então se você demonstra ser alguém parecido com ele durante a reunião, você vai passar mais confiança para ele e ele vai dar mais credibilidade, porque ele vai ver que você é uma pessoa que tem os mesmos princípios que ele.

Então, quando você estiver na reunião, conversando com o cliente, analise isso, o comportamento, a forma que ele fala, se ele fica de braços cruzados, se ele gesticula, como que ele é. Pesquise tudo sobre seu cliente antes da reunião, você tem que ter um mapa dele, um mapa de como que o seu cliente é, entendeu? Isso vai ajudar muito na conversão.

Conhecimentos gerais: É muito importante ter conhecimentos gerais, diversos temas, porque a pessoa pode estar com um sócio dela ou com alguém ai conversa sobre algo relacionado ao que está acontecendo em algum lugar do mundo é interessante ter esse conhecimento para poder dialogar e gerar mais é uma conexão. O cliente passa a ver você como uma pessoa interessante, uma pessoa que tem conhecimento sobre outros assuntos, é uma pessoa que está antenada com o que está acontecendo no mundo, com o que está acontecendo com a economia, com o país, com os diversos assuntos.

CUIDADO: Tome cuidado para, não ser intrometido. Não é pra chegar lá se enfiando no meio da conversa alheia muito menos tirar o foco do seu objetivo. Se o cara porventura comentar e tal, se você tem uma abertura para falar, não é chegou lá puxando assunto tipo, "como é que foi o jogo ontem?"