



COMO ORGANIZAR A PRIMEIRA REUNIÃO COM O CLIENTE

“A primeira impressão é a que fica”. Já ouviu essa frase? Em se tratando do atendimento ao cliente, ela é muito real. O cliente vai para a primeira reunião com a esperança de ser atendido da melhor forma possível, espera ser impressionado por você, profissional.

Você pode impressionar o seu cliente com:

- Organização
- Educação
- Estrutura física
- Equipe
- Atendimento
- Empatia
- Pontualidade
- Limpeza do espaço
- Conforto
- Conhecimento
- Personalização
- Estudar o cliente antes

Se você conseguir somar todas essas coisas, você se torna um profissional de referência, desejado, que gera valor e que cobra mais caro