

action

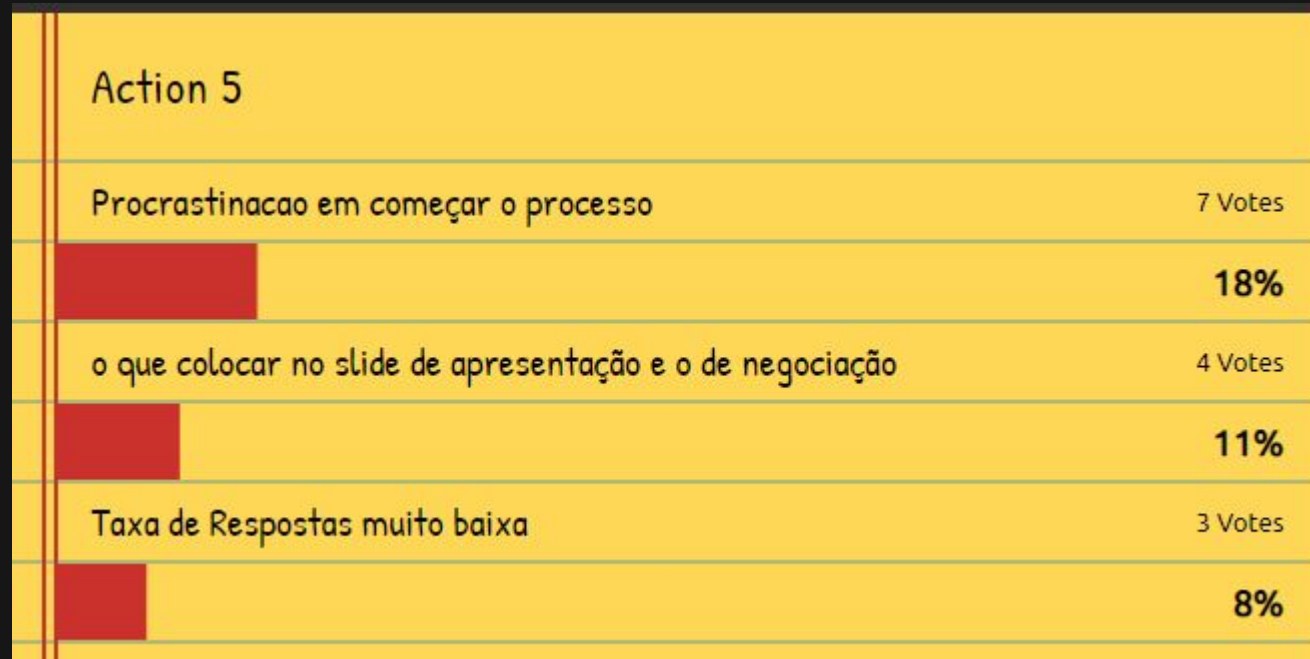
MÁQUINA DE PROSPECCÃO



Encontro 5 – 19/05

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)



Aluno(a): Rogerio Winter

Dificuldade: Procrastinação para começar o processo

Plano de ação

- Definir objetivos reais
- 3 tarefas matinais
- Google Agenda é seu melhor amigo
- Defina micro metas
- Parar de ser mimado e fazer o que precisa ser feito
-

Aluno(a): Jaque

Dificuldade: O que colocar no slide de apresentação e negociação

Plano de ação

- Malandragem de vendedor(a)
- Cada vez mais destrinchar seus serviços
- Executar principalmente

Aluno(a): Cezar Mello

Dificuldade: Taxas de respostas muito baixa

Plano de ação

- Mesclar mais contatos
- Ligar de forma ativa para as janelas de oportunidade
-