

O que aprendemos?

Nesta aula aprendemos que, para montar um script vencedor precisamos escrever algo claro e objetivo, também aprendemos que precisamos entender 3 fatores para escrever um roteiro eficiente, são eles:

Saber qual tipo de cliente você ajuda. Quem você ajuda? Saiba quem é o seu público-alvo. Adeque a sua abordagem de acordo com o seu público-alvo. Que tipo de problema você resolve/ que tipo de necessidade você supre? Qual é a dor de seus prospects? Quais são os benefícios que você oferece?

Aprendemos também sobre os erros que precisam ser evitados na apresentação:

Além da nossa voz, o nosso corpo também se comunica, então preste atenção para a sua linguagem corporal não ser inadequada no momento da apresentação. Fale diretamente com o seu prospect para ele se sentir atingido (no melhor sentido), ver que você entende o problema dele. Não fale genericamente. Saiba direcionar o seu cliente, esteja preparado para os próximos passos para não se perder durante o fluxo da apresentação.

É importante que você leia [este PDF \(https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1343-prospeccao-de-clientes/05/5.3%20-%20Whitepaper_emailprospeccao_by%20meetime.pdf\)](https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1343-prospeccao-de-clientes/05/5.3%20-%20Whitepaper_emailprospeccao_by%20meetime.pdf) sobre e-mail de prospecção:

Tudo o que você precisa saber para fazer uma prospecção que resulta em vendas está [aqui \(https://meetime.com.br/blog/vendas/prospeccao/\)](https://meetime.com.br/blog/vendas/prospeccao/).