



Reunião de Pré-Briefing (venda)

1. O Poder do diálogo

1.1. Nunca mande orçamentos!

1.1.1. o grande erro do designer brasileirinho

1.2. Abra um diálogo

1.3. Importe-se pelo seu cliente

1.4. Construção de relacionamento

2. O que é?

2.1. 1º Contato com o cliente

2.2. Reunião de vendas

2.3. Reunião de conhecimento

2.4. É o passo mais importante

3. A reunião

3.1. Reunião de 1º contato

3.1.1. Vídeo

3.1.1.1. Aumenta suas chances de aprovação do orçamento.

3.1.2. Ligação

3.1.2.1. OK

3.1.3. Troca de mensagens no Whatsapp

3.1.3.1. Mais frio, diminui suas chances de aprovação.

3.2. Você obtém informações do cliente

3.3. Conhece o cliente

3.4. Fique atento aos detalhes

3.5. Entende o projeto

3.6. Propõe soluções

3.7. Combina datas

3.8. Proposta de orçamento

3.8.1. Você dá o orçamento aqui

3.8.2. Você pode montar uma proposta pra fazer mais tarde.

4. Lidere a Conversa

4.1. Você precisa conduzir a conversa

4.2. Marque horários específicos com seu cliente

4.2.1. Gosto de propor três horários.

4.3. Livro

4.3.1. Como fazer amigos e influenciar pessoas

4.4. Você precisa fazer as perguntas

4.4.1. Se fica um jogo do potencial cliente fazendo as perguntas, dificilmente se tornará em algum tipo de compra.

4.4.2. Não pode parecer um formulário cansativo

4.4.3. Tire o formalismo

4.4.4. Sem gerúndio...

4.5. Faça pesquisas

4.6. Pessoas gostam de se sentir especiais

4.6.1. Tire a impessoalidade

4.6.2. Fale sobre coisas que você pesquisou

4.6.3. Fale de coisas que ela goste

4.7. Conversa natural

4.7.1. Como se você estivesse conversando com uma pessoa próxima

4.8. Gere “Rapport”

4.8.1. técnica de criar uma ligação de empatia com outra pessoa

4.8.2. Busque ser parecido com a pessoa

4.8.3. sabe quando você conhece alguém e parece que já é amigo daquela pessoa há anos.

4.8.4. Você precisa se adaptar

4.9. Tem que ser uma conversa verdadeiramente interessada

4.9.1. Mesmo que você não feche negócio naquele momento, na pior das hipóteses, ajude o cliente a ver seus pontos cegos ou melhorar algo no seu dia-dia e/ou na sua empresa. Deixe essa boa impressão sua, o mundo dá voltas, e um dia esse cliente pode voltar a fechar um bom negócio contigo.

4.10. Mostrar o meu processo criativo