

APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

1.

Pegue a proposta comercial lapidada e apresente para o seu cliente. Se você vai fazer essa proposta em uma única reunião com o prospectado, não se esqueça de ser rápido e sucinto nessa etapa.

2.

Não precisa se apresentar novamente, nem passar por todos os tópicos descritos no slide necessariamente. Então, aproveite as informações já coletadas durante o encontro e apresente sua oferta de maneira irresistível.

3.

Caso você decida fazer a proposta comercial em outra reunião, prepare o slide de forma completa, insira todas as informações coletadas do cliente e treine seu discurso.

4.

Mostre para esse cliente que a sua proposta é personalizada para o negócio dele e garanta a qualidade dos seus serviços que serão prestados.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br