

Sobre a aula

Esta fase de pré-contrato, é muito importante para que o profissional passe a imagem de ser a pessoa certa para solucionar o problema deste cliente! Muitos profissionais pensam que o primeiro contato não deve ser feito o briefing, pois isso pode ser perda de tempo! Realmente, é sim um tempo considerável que você vai precisar disponibilizar no primeiro contato, mas lembre-se que o seu possível cliente quer se sentir importante. Quando ele é bem atendido, esta demonstração de atenção permanecerá no pensamento dele e com certeza vai atrai-lo na escolha do profissional que ele procura! Recomendo ler estes livros abaixo para aprender sobre negociação e atendimento ao cliente:

Livro: Como fazer amigos e influenciar pessoas: o guia clássico e definitivo para se relacionar com as pessoas

Autor: Dale Carnegie

Editora: Companhia Editora Nacional

Livro: Como convencer alguém em 90 segundos

Autor: Nicholas Boothman

Editora: Universo dos livros

Livro: Negociar e vender serviços de engenharia e arquitetura

Autor: Énio Padilha

Editora: 893