

PORQUE, PORQUE, PORQUE

1.

Comece apresentando os motivos pelos quais você consegue ajudar o cliente a alcançar os objetivos dele. Fale do seu método e garanta que você é o melhor daquele nicho para trazer resultados.

2.

Ao justificar seus métodos, você pode fazer a proposta comercial para o cliente. Marque um novo encontro para montar esse material e justifique para o prospectado essa decisão também.

3.

Não deixe o cliente decidir depois da reunião qual será a data e o horário do próximo encontro. Marque com ele ao vivo para impedir que ele te esqueça ou perca o interesse.

4.

Caso você faça a proposta na mesma reunião, apresente os slides que disponibilizei para você nos materiais anteriores e inicie seu discurso. Agora é a hora de usar a sua munição, mas tome cuidado com o tempo da reunião.

5.

Baixe o bloco de notas desta aula na aba "materiais" dentro do portal de conteúdo e acompanhe as explicações mais detalhadas sobre essa exposição.