

Como aumentar as chances de fechar seus Contratos de Consultoria na primeira visita?

1- Preparação

Pesquisar sobre o Prospect

- Sites
- Nicho de Atuação
- Momento econômico
- Horário de início e fim

2- Primeira Impressão

Confirmar um dia antes ou mesmo no dia

- Tomadores de decisão
- Pontualidade na Chegada
- Observação
- Apresentação pessoal
- Comunicação

Para advogado, contador e consultor ele não pode mentir

Notebook prontinho

Escute mais do que fale

Abra a reunião com a Pergunta: Como Posso te Ajudar?

Seja sempre honesto nas colocações e promessas

Seja mais pessimista que Otimista

Seja prático e direto para não tornar a reunião uma eternidade

Se usa cheque especial

Se possui processos mapeados

Como é a rotatividade

Questionário

E o seu pro-labore?

Faturamento 1000.000,00 E quanto sobra? 5-10%

Lucro?

Máxima das finanças: Ganhar mais do Que Gastar

Mistura com despesas pessoais das despesas da Empresa - Separação

Urgente

Renegociar as dívidas

Avaliar % mais baixos

Eu prefiro que ele me odeie no inicio e me ame no final

Mostre como Você trabalha

Não deixe para o cliente tomar decisão depois que você for embora

Produtos de Entrada

Diagnóstico Empresarial

Já apresente o valor antes de ir embora

Pergunte quando pode começar

Não vende horas

Vc entrega resultados

Vc entrega produtos

Vc não vai viver na empresa dele

Terceirizado x Consultor

Pra não tomar o café e não ter que participar do amigo secreto

Santo de Casa não faz milagre

Eu não vou dizer que a sua empresa está mal, até pq se não vc não me chamaria, mas o mais importante é eu te mostrar o que vc deve fazer

Vcs possam se conhecer

Dá valor - vc mesmo pode fazer

Não é algo demorado - 30 dias - mas também não vou te entregar 200 paginas eu vou te entregar algo com máximo 10 página, que vc consiga ler

300 a 1000 por processo mapeado

Macro - Processo - Atividades

Como aumentar as chances de fechar seus Contratos de Consultoria na primeira visita?

1. 1- Preparação

1.1. Pesquisar sobre o Prospect

1.1.1. Sites

1.1.2. Nicho de Atuação

1.1.3. Momento econômico

1.1.4. Horário de início e fim

2. 2- Primeira Impressão

2.1. Confirmar um dia antes ou mesmo no dia

2.2. Tomadores de decisão

2.3. Pontualidade na Chegada

2.4. Observação

2.5. Apresentação pessoal

2.6. Comunicação

2.6.1. Para advogado, contador e consultor ele não pode mentir

3. 3- Apresentação

3.1. Notebook prontinho

3.2. Escute mais do que fale

3.3. Abra a reunião com a Pergunta: Como Posso te Ajudar?

3.3.1. Se usa cheque especial

3.3.2. Se possui processos mapeados

3.3.3. Como é a rotatividade

3.3.4. Questionário

3.3.5. E o seu pro-labore?

3.3.6. Faturamento

3.3.6.1. 1000.000,00

3.3.6.1.1. E quanto sobra?

3.3.6.1.1.1. 5-10%

3.3.7. Lucro?

3.3.8. Máxima das finanças: Ganhar mais do Que Gastar

3.3.9. Mistura com despesas pessoais das despesas da Empresa - Separação

3.4. Seja sempre honesto nas colocações e promessas

3.4.1. Urgente

3.4.2. Renegociar as dívidas

3.4.3. Avaliar % mais baixos

3.4.4. Eu prefiro que ele me odeie no início e me ame no final

3.5. Seja mais pessimista que Otimista

3.6. Seja prático e direto para não tornar a reunião uma eternidade

4. 4-Fechamento

4.1. Mostre como Você trabalha

4.1.1. Não vende horas

4.1.2. Vc entrega resultados

4.1.3. Vc entrega produtos

4.1.4. Vc nao vai viver na empresa dele

4.1.5. Terceirizado x Consultor

4.1.6. Pra não tomar o café e não ter que participar do amigo secreto

4.1.7. Santo de Casa não faz milagre

4.2. Não deixe para o cliente tomar decisão depois que você for embora

4.3. Produtos de Entrada

4.3.1. Diagnóstico Empresarial

4.3.1.1. Eu não vou dizer que a sua empresa está mal, até pq se não vc não me chamaria, mas o mais importante é eu te mostrar o que vc deve fazer

4.3.1.2. Vcs possam se conhecer

4.3.1.3. Dá valor - vc mesmo pode fazer

4.3.1.4. Não é algo demorado - 30 dias - mas também não vou te entregar 200 paginas eu vou te entregar algo com máximo 10 página, que vc consiga ler

4.3.2. Mapeamento de Processo

4.3.2.1. 300 a 1000 por processo mapeado

4.3.2.2. Macro - Processo - Atividades

4.4. Já apresente o valor antes de ir embora

4.5. Pergunte quando pode começar