

PRESENCIALMENTE

1.

A abordagem presencial exige um pouco mais de cara de pau na hora de entrar nos estabelecimentos. Além disso, esse tipo de abordagem reduz a escala, já que você vai gastar muito tempo indo de porta em porta.

2.

Sobre o passo a passo da conversa de abordagem você pode usar o modelo que eu te ensinei no material anterior. Mas claro, não se esqueça que o intuito é fazer uma conversa leve e engajada e não um monólogo.

3.

Comece dizendo que você, o que você faz e como você encontrou aquele negócio. Em seguida, apresente suas provas sociais, os benefícios do seu trabalho e o que você entrega de fato.

4.

Se o prospectado já tiver interesse em uma reunião naquele momento, esteja disponível e apresente mais detalhes do seu trabalho imediatamente.

5.

Na hora da abordagem presencial esteja com o notebook em mãos para mostrar ao prospectado as suas referências e a sua estratégia para aquele negócio.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br