



O que aprendemos?

Como fazer a primeira abordagem com o cliente:

- Venda a reunião antes de vender o seu produto/serviço.
- Pense no o quê e para quem você precisa se comunicar.
- Tenha um propósito na conversa com o seu prospect.

Vantagens da abordagem telefônica:

- Além de você conseguir atender mais clientes, é possível ter uma maior organização e agilidade na conversa.

Vantagens de abordagem presencial:

- A vantagem é ter uma conexão maior e mais profunda com a pessoa.

Dicas para uma boa reunião:

- Se prepare e pesquise mais sobre o assunto que será falado.
- Faça um script, tenha em mente as ideias que serão expressadas.
- Otimize o seu tempo.
- Faça perguntas abertas para entender mais sobre o problema de fato.