

RESUMO AULA 3 – MÓDULO 1

O PRÉ-CONTRATO

O seu potencial cliente provavelmente **nunca teve contato com este serviço de arquitetura/ interiores**. Para ele é tudo muito novo e ele não conhece quais são os passos do seu trabalho e o que você precisa para realizar o seu serviço. Ao longo da minha carreira eu aprendi que as “as pessoas adoram se sentir importantes”, e eu acabei tendo mais fechamentos de contratos depois que eu passei a fazer o **BRIEFING** na primeira reunião, logo que eu encontro esta pessoa. O nosso serviço não é algo palpável e muito menos barato, por isso que este “tempo” que muitos profissionais acham estar desperdiçando no primeiro contato é tão importante.

Entenda que o **BRIEFING** é a ferramenta mais importante do seu trabalho, com as perguntas certas, você vai conseguir desenvolver um bom projeto.

A **TABELA DE ÁREAS** que eu desenvolvi, foi com base de entregar para o cliente logo neste encontro uma proposta com valores do meu trabalho. Ou seja, fazendo o briefing, eu já vou saber quais ambientes eu vou inserir nesta tabela e dar uma metragem para o meu cliente. Muitas vezes a pessoa não imagina que o programa de necessidades que ela deseja vai dar muito mais do que ela pode pagar, por isso é importante ser honesto e transparente neste primeiro encontro. Se o cliente sentir segurança em você, com certeza isso será um grande ponto positivo quando ele decidir contratar algum profissional.

Uma frase que eu sempre costumo usar com os meus clientes é: “o valor do meu trabalho é menos que 2% do total da sua obra! Será muito mais barato você rasgar papel (fazer alterações), do que na obra ter que quebrar parede”.