

SEJA UM POUCO PALESTRANTE E PROFESSOR

1.

Em toda palestra você precisa dizer quem você é, quanto tempo aquele encontro vai durar, como também fazer uma promessa do que vai ser ensinado durante o tempo de exposição.

2.

Na hora de se apresentar, quebre o gelo, mas não se alongue demais nessa etapa. Ao fazer a promessa, diga a sua intenção de conhecer mais sobre a empresa e deixe claro que o seu objetivo é ajudá-la de alguma forma.

3.

Deixe explícito também que o seu intuito não é vender o seu serviço, mas entender em que você pode ser útil para aquele negócio. Dessa forma, você já desarma o cliente das objeções.

4.

Como professor, module sua voz de acordo com o cliente, ou seja, empregue a técnica de espelhamento para conseguir chamar a atenção do prospectado para você e para o seu discurso.

5.

Esses pontos são fundamentais para fazer reuniões efetivas. Pratique o quanto antes e não se esqueça que a primeira reunião da sua vida nunca será como você idealiza. O mais importante é persistir todos os dias.