

04

Sua prospecção é nota...?

Hora de refletir mais um pouco sobre sua prospecção e atribuir uma avaliação objetiva ao seu processo. Responda com sinceridade às questões abaixo.

SIM **NÃO**

Você tem um PCI definido e conhecido pelo seu tempo de vendas?

Seu mercado foi mapeado (pela empresa ou vendedor)?

Você mede satisfação o prospect que virou cliente?

Você sabe os motivos de não venda e ida para o concorrente?

Você cadastra os prospects?

Os prospects cadastrados são acompanhados?

Seu vendedor é preparado para prospectar (material / treinamento, etc)?

O agendamento da primeira visita tem suporte da empresa?

A prospecção reflet na remuneração do tempo?

Você tem uma estrutura interna de acompanhamento do cliente?

PONTUAÇÃO FINAL

Agora que terminou de responder, considere cada resposta “SIM” como 01 ponto e faça a somatória final.