

# APARÊNCIAS

**1.**

As aparências falam e importam. Esteja apresentável diante o cliente: de preferência corte os cabelos, use uma boa roupa e tenha uma postura profissional enquanto se apresenta.

**2.**

Mantenha a coluna ereta, se aproxime da mesa, mantenha o peito e o queixo erguidos, e os ombros para baixo. Se possível, esteja diante de um fundo neutro em seu local de reunião.

**3.**

Na aba "materiais" dentro do portal de conteúdo tem um documento com indicações de infraestrutura para o seu setup. Baixe essa lista e providencie esses itens, se possível.

**4.**

Invista nesses fatores e lembre-se que o cliente precisa de você. Valorize o interesse do prospectado, prepare-se para o encontro e entregue a melhor reunião da sua vida.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br