

PROPOSTA COMERCIAL E NÚMERO DE REUNIÕES

1.

Recebeu uma resposta positiva, o que fazer? Agora, você marca a reunião e prepara esse encontro da melhor forma possível. A primeira opção é fazer uma única reunião e entregar toda a consultoria para esse cliente.

2.

Nesse encontro você vai entender as dores dele, o que de fato ele precisa, e no final você vai fazer um *pitch* de vendas para conseguir fechar um contrato de prestação de serviços.

3.

O caminho dois é fazer essa reunião de triagem e o *pitch*, e ao final já marcar o dia e o horário da próxima reunião para definir os detalhes do começo dos trabalhos.

4.

Não deixe de marcar essa segunda reunião para os próximos dias. Não deixe passar muito tempo. A maioria dos gestores fazem tudo em uma única reunião, mas você pode escolher o que funciona melhor para você.

5.

Para saber o que é melhor, teste. Se o cliente já te conhece, faça uma única reunião. Se o cliente nunca te viu, faça duas reuniões para entender as demandas dele e para fechar uma estratégia eficiente.