



O que aprendemos?

Nessa aula:

- Estudamos como definir o perfil de cliente ideal baseado em dados;
- Aprendemos como realizar entrevistas e transformar os resultados qualitativos em quantitativos;
- Definimos discursos e formas de contato baseado nas respostas das entrevistas;
- Construimos listas de contato para prospecção;
- Descobrimos ferramentas que podem te ajudar na etapa de inteligência comercial.