

Prospecção de Clientes

Pessoas-chaves

Evandro Fernandes

Parte 2

prospeccaodeclientes.com.br

EVANDRO FERNANDES



PROSPECÇÃO 2.0

Saiba como abrir as portas no mercado

E mais:

- Como falar com quem decide.
- Todas as etapas de uma venda.
- O que pode fazer você perder uma venda.
- Você sabe o que é Business Evolution?



- Você sabe o que é Business Evolution?
- O que pode fazer você perder uma venda?
- Todas as etapas de uma venda?
- Como falar com quem decide?



prospeccaodeclientes.com.br

Agenda

- ✦ Quem são as pessoas-chaves;
- ✦ Como identificá-las;
- ✦ Os próximos passos;
- ✦ Conclusão

Quem são as pessoas-chave

- a) Decisor;
- b) Usuário;
- c) Técnico;
- d) Facilitador

Como identificar?

- a) Com perguntas específicas;
- b) Reuniões separadas;
- c) Levantamento das dores;
- d) Levantamento de necessidades;
- e) Identificação/mapeamento;

Tipo	Perguntas necessárias	Respostas ideais
Decisor	Há budget?	Sim. Em torno de R\$/US X mil.
	Quando pretende finalizar o processo?	Espero ter este processo finalizado em Mai/20xx. Espero (mos) aumentar produtividade, reduzir custos e pessoal.
	O que espera como resultado?	
Usuário		1. Ele as conhece uma a uma e irá falar.
	Quais as maiores dificuldades enfrentadas no dia a dia?	2. Neste momento você perceberá o que ele realmente espera. Anote palavra a palavra.
	O que você espera após a implantação do projeto?	3. Se for ele mesmo, melhor ainda. Caso contrário, você deverá agendar nova reunião com o decisor dos usuários.
	Quem decide em nome de vocês? Ou, quem irá representá-los da decisão como usuário neste processo?	4. Neste momento o seu interlocutor passará para você uma preciosa
	O que não esperam que acontecer durante a implantação?	

EVANDRO FERNANDES



PROSPECÇÃO 2.0

Saiba como abrir as portas no mercado

E mais:

- Como falar com quem decide.
- Todas as etapas de uma venda.
- O que pode fazer você perder uma venda.
- Você sabe o que é Business Evolution?



- Você sabe o que é Business Evolution?
- O que pode fazer você perder uma venda?
- Você sabe o que é Business Evolution?
- Você sabe o que é Business Evolution?



prospeccaodeclientes.com.br

Conclusão

- ✦ As pessoas procuram por soluções;
- ✦ Encontre as dores de cada um;
- ✦ Passe e entregue segurança e confiança;
- ✦ Encontre o seu advogado interno!;
- ✦ Pratique o que você aprende e dê feedback!

prospeccaodeclientes.com.br