

# Prospecção de Clientes

Novas oportunidades

Evandro Fernandes

Parte 4

[prospeccaodeclientes.com.br](http://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](http://prospeccaodeclientes.com.br)



# Agenda

- ✦ Novas oportunidades;
- ✦ Dicas;
- ✦ Conclusão

Parte 4



# Novas oportunidades

- a) Externas (website, telefone ou indicação)
- b) Geradas 1: Podem ser novos clientes;
- c) Geradas 2: Podem ser novas op em um mesmo cliente;



Parte 4



# Dicas

- a) Revistas de negócios;
- b) Sites catálogos (Ex.: sindicatos);
- c) Lista telefônica;
- d) Google \*

Parte 4



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](http://prospeccaodeclientes.com.br)



# Conclusão

- ✦ Se empresa depender do Google para vender ela não precisa do vendedor prospectando;
- ✦ Torne um contato frio em cliente através da prospecção;
- ✦ Vendedores precisam ser sniffers, ou seja, sentem o cheiro de oportunidades a distância;
- ✦ Os cases estão no e-book!

Parte 4



[prospeccaodeclientes.com.br](http://prospeccaodeclientes.com.br)